



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Dějiny Japonského hospodářství v kontextu kultury

History of the Japanese economy in cultural context

Student: Zuzana Kasperová

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Milan Kaštan

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra národohospodářská

## Zadání bakalářské práce

Student:

**Zuzana Kasperová**

Studijní program:

B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor:

6202R027 Národní hospodářství

Téma:

Dějiny Japonského hospodářství v kontextu kultury  
History of the Japanese economy in cultural context

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Teoretická východiska zkoumání ekonomického vývoje
3. Japonské hospodářství do konce první světové války
4. Japonské hospodářství po první světové válce
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

LANDES, David S. *Bohatství a bída národů*. Praha: BB/art, 2004. 632 s. ISBN 80-7341-291-8.  
CAMERON, Rondo. *Stručné ekonomické dějiny světa. Od doby kamenné do současnosti*. Praha: Victoria Publishing, 1996. 475 s. ISBN 80-85865-21-1.  
ACEMOGLU, Daron. *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press, 2008. 851 s. ISBN 978-0691132921.

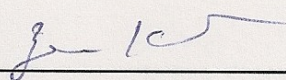
Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

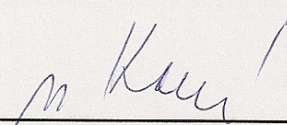
Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Milan Kaštan**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 10.05.2013



  
doc. Ing. Zuzana Kučerová, Ph.D.  
vedoucí katedry

  
prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

**Prohlášení:**

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

V Ostravě dne 10. 5. 2013

*Zuzana Kasperová*  
.....

Zuzana Kasperová

## **Poděkování**

Poděkování za skvělé vedení a připomínky, které mi pomohly vypracovat tuto práci, náleží vedoucímu bakalářské práce – Ing. Milanu Kaštanovi.

## Obsah

<b>1. Úvod .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Teoretická východiska zkoumání ekonomického vývoje .....</b>	<b>7</b>
2.1 Základní pojmy .....	7
2.2 Teorie růstu .....	7
2.2.1 Klasická politická ekonomie .....	8
2.2.2 Keynesiánství .....	14
2.2.3 Neoklasická teorie růstu .....	15
2.2.4 Nová teorie růstu .....	16
2.2.5 Institucionalismus .....	17
2.2.6 Nová institucionální ekonomie .....	18
2.3 Fundamentální faktory růstu .....	19
2.3.1 Náhoda .....	20
2.3.2 Geografie .....	20
2.3.3 Instituce .....	20
2.3.4 Kultura .....	21
2.4 Vztah kultury k ekonomickému vývoji .....	22
2.4.1 Studie popisující pozitivní vztah kultury k ekonomickému vývoji .....	22
2.4.1 Studie popisující negativní vztah kultury k ekonomickému vývoji .....	25
2.5 Dílčí shrnutí .....	27
<b>3. Japonské hospodářství do konce první světové války .....</b>	<b>28</b>
3.1 Vznik a vývoj japonského státu .....	28
3.2 Feudální Japonsko .....	32
3.3 Centralizované feudální Japonsko v období Tokugawa (1603-1867) .....	35
3.4 Období Meidži (1867–1912) .....	39
3.5 Období první světové války .....	42

3.6	Dílčí shrnutí .....	45
<b>4.</b>	<b>Japonské hospodářství po první světové válce .....</b>	<b>46</b>
4.1	Světová hospodářská krize.....	46
4.2	Období druhé světové války .....	49
4.3	Období hospodářského zázraku .....	52
4.4	Zpomalení růstu japonské ekonomiky .....	56
4.5	Krize devadesátých let .....	58
4.6	Vztah kultury k japonskému ekonomickému vývoji .....	61
4.6.1	Studie popisující silný vztah kultury k ekonomickému vývoji Japonska 61	
4.6.2	Studie popisující slabý vztah kultury k ekonomickému vývoji Japonska 65	
<b>5.</b>	<b>Závěr .....</b>	<b>67</b>
	<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>70</b>
	<b>Seznam zkratk .....</b>	<b>77</b>
	<b>Seznam tabulek .....</b>	<b>78</b>

## 1. Úvod

Spojení růstu s kulturou je stále vyzdvihovanějším tématem řady studií, neboť i když se ekonomům daří vysvětlit některé rozdíly mezi zeměmi s pomocí přímých faktorů růstu, zbylé výkyvy v ekonomické vyspělosti zemí nejsou vysvětleny. Proto se postupně zabývají dalšími faktory, jež jsou označeny jako fundamentální. K fundamentálním faktorům patří například kultura, geografie, náhoda a další. Japonsko, jež patří k zemím silně ovlivňovaným náboženstvím, kulturou i tradicemi, je vybráno k posouzení vztahu kultury a ekonomického vývoje. Důvodem tohoto výběru je fakt, že japonská ekonomika zaznamenala po druhé světové válce nebývalý růst, za jehož příčinu mnozí ekonomové označují právě kulturu. Navíc od počátku vzniku japonského státu je významně ovlivněna náboženstvím a tradicemi nejen ekonomická stránka, ale také stránka politická, kulturní a demografická.

Cílem této bakalářské práce je zjistit, jaký je vztah kultury k japonskému ekonomickému vývoji od počátku formování japonského státu, zda se jedná o silný či naopak slabý vztah.

K zjištění daného cíle je využita v druhé části metoda rešerše, která umožnila získat náhled na zkoumanou problematiku a uvádí empirický výzkum kultury. Třetí část je zpracována na bázi historické metody, spočívající v zachycení dějin japonského hospodářství včetně kulturních a politických proměn. Čtvrtá část pokračuje historickou metodou a následně přechází v použití dedukce, kdy na základě zjištěných údajů je vyvozen závěr.

Práce je strukturována do pěti částí, přičemž první část představuje úvod. Druhá část nejdříve vysvětluje základní pojmy, jež jsou podstatné pro pochopení textu. Poté se přechází ve zkoumání vývoje ekonomického myšlení a následně je popsán obecně vztah kultury k ekonomickému vývoji. Tento vztah je nutné uvést k následnému posouzení vztahu kultury k japonskému ekonomickému vývoji. Ve zkoumání vývoje ekonomického myšlení jsou zpočátku uvedeny přímé faktory vysvětlující ekonomický růst a následně okolnosti, nutící ekonomy k využívání také fundamentálních faktorů růstu. Teorií zabývajících se přímými faktory je daleko více, než je uvedeno v této práci, ovšem jsou vybrány pouze některé, považované za nejdůležitější a podstatné pro vysvětlení přechodu k fundamentálním faktorům. Zvoleny jsou čtyři fundamentální faktory – náhoda, geografie, instituce a kultura, z nichž kultura je hlouběji popsána. Následně se přechází ke



zkoumání vztahu kultury k ekonomickému vývoji. Je uvedeno několik studií zdůrazňující pozitivní význam kultury v ekonomickém vývoji a naopak názory, jež kultuře přisuzují negativní vliv.

Náplní třetí části je vývoj japonského hospodářství do konce první světové války. Tato část se skládá z pěti podkapitol, v nichž je zachycen ekonomický, politický a kulturní vývoj. Vývoj je sledován od roku 660 př. n. l., neboť tento rok je považován za datum vzniku japonského státu. Od svého vzniku prochází Japonsko velkými změnami. Postupně se mění kultura, kdy japonský stát je zpočátku zaměřen na vlastní kulturu, kterou si rozvíjí, ale později v rámci obchodních vztahů dochází k přejímání východních kultur. Součástí kultury je náboženství, které zpočátku silně ovlivňuje ekonomický, politický i kulturní vývoj a určuje další směr vývoje. Postupem času tento vliv slábne. Obrovský zlom ve vývoji nastává v období Meidži v letech 1867 až 1912, kdy Japonsko, původně orientováno především na východní země, se pokouší převzít vše účelné ze Západu. Cílem tohoto snažení je rovnat se vyspělejší zemím Západu, což se nakonec daří a nastává tak obrovský ekonomický, ale i politický a kulturní vývoj.

Čtvrtá část zachycuje japonské hospodářství po první světové válce. Jelikož se jedná o období necelého jednoho století, nejsou zde patrné výkyvy v kulturní oblasti. Tudíž je tato část koncipována do dvou podkapitol, z nichž první sleduje ekonomický vývoj do konce 20. století na základě číselných údajů, tabulek, indexů apod. Podrobněji zkoumá jednotlivé důležité okamžiky hospodářské oblasti jako je světová hospodářská krize, druhá světová válka, poválečný vývoj v podobě hospodářského zázraku, jež později přechází ve zpomalení růstu japonské ekonomiky a následně ke krizím devadesátých let. Druhá část je zaměřena na vztah kultury k japonskému ekonomickému vývoji. V této části je zkoumán vliv kultury i náboženství na základě několika studií. Ty se od sebe liší zvolenou metodikou i dosaženými výsledky. Někteří tvrdí, že kultura hrála důležitou roli v poválečném ekonomickém růstu označovaném jako hospodářský zázrak, ostatní zase zdůrazňují úlohu jiných faktorů a kulturu nepovažují jako růstový faktor. Jiné práce celkově vyzdvihují roli náboženství jako impuls ekonomického růstu.

Celou bakalářskou práci shrnuje závěr jako pátá část, v níž lze najít nejdůležitější poznatky, vyplývající z celé práce.

## 2. Teoretická východiska zkoumání ekonomického vývoje

V této části práce je důležité hned na začátku definovat základní pojmy, s kterými se pracuje i v následujících kapitolách. Poté je stručně zachycen vývoj jednotlivých teorií růstu, zkoumající vývoj ekonomického myšlení. Postupný vývoj v ekonomickém myšlení podněcuje ekonomy k tomu, aby se začali zabývat stále novými oblastmi, které mohou mít vliv nejen na ekonomický vývoj. Tím přišla na řadu také kultura, která není zpočátku považována za zdroj ekonomického růstu, přitom na konci této kapitoly je uvedeno několik studií, tvrdící pravý opak.

### 2.1 Základní pojmy

*Ekonomický růst* představuje růst produkce statků a služeb, které lze měřit buď celkem za danou zemi, nebo v přepočtu na jednoho obyvatele. Naopak *ekonomický rozvoj* zahrnuje celou řadu aspektů ovlivňujících kvalitu lidského života, z nichž k těm nejdůležitějším patří zdraví a vzdělání. Ekonomický růst zpravidla vede k rozvoji (Syrovátka, 2008). Podle Otáhala (2008) je ekonomický růst vysvětlován jako výsledek lidského správně směřovaného snažení či efektivně naplněného lidského jednání mířícího ke správnému cíli. Zda-li lidé jednají správně či efektivně v rámci předem určeného cíle, je značně ovlivněno institucionálním uspořádáním. Jistá institucionální struktura je podmínkou ekonomického rozvoje, protože determinuje strukturu podnětů, na které lidé reagují. Varadzin a kol. (2004) vysvětluje ekonomický růst jako sledování kvantitativních aspektů a ekonomický rozvoj jako vývoj kvalitativních momentů a konkrétních historických forem ekonomického systému, tj. rozvoj sleduje změny vlastních ekonomických mechanismů i jejich logické uspořádání včetně toho, jak jednotlivé složky systému uspokojují společenské potřeby. *Ekonomický vývoj* zahrnuje daleko více aspektů než ekonomický rozvoj. Prachař (2011) uvádí, že globální ekonomický vývoj probíhá v dlouhých vlnách trvajících přibližně padesát let.

### 2.2 Teorie růstu

Existuje nespočet teorií vysvětlující příčiny a faktory ekonomického růstu a rozvoje. Většina z nich je ovšem zaměřena na přímé faktory, jako je fyzický či lidský kapitál a úroveň technologií. Postupně nalezneme i takové, které vedle přímých faktorů využívají faktory fundamentální (kulturu, geografii, náhodu a instituce). Následující text je

nejdříve zaměřen na teorie pracující s přímými faktory a následně s fundamentálními faktory růstu a rozvoje.

### 2.2.1 *Klasická politická ekonomie*

Vykresluje ekonomii jako vědu, která už disponuje pevnými základy čili má své základní pojmy a teorie. Politickou ekonomii vnímá jako vědu o tvorbě a rozdělování bohatství (Holman a kol., 2005).

#### ➤ *Adam Smith*

Je označován za zakladatele klasické politické ekonomie díky svému dílu *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*, ve kterém se zaměřuje především na ekonomický růst. Jako jediný shrnul ekonomické vědění do uceleného a konsistentního díla. Je nejvyšší autoritou, na kterou navazují všichni velcí klasikové (Holman a kol., 2005).

Smith svými myšlenkami a názory zdůrazňuje, že národní hospodářství nelze efektivně řídit jako jeden veliký celek. Využívá ideu přirozeného řádu neboli systém přirozené svobody, kterou podporuje *teorii neviditelné ruky trhu*. Ta znázorňuje soulad mezi vlastním zájmem jednotlivce a zájmem společnosti, kterého lze dosáhnout bez zásahu státu. Jinak řečeno národní bohatství je souhrn individuálních bohatství a lidí, jež sledují vlastní zájem, zvětšují svá individuální bohatství, čímž dochází k zvětšení národního bohatství a tedy k ekonomickému růstu. Danou myšlenku ještě doplňuje tím, že společenský blahobyt není maximalizován pouze naplňováním individuálních zájmů, ale musí se navíc počítat s dělbou práce, konkurencí a akumulací (Holman a kol., 2005). Hospodářská činnost se stává neefektivnější jen ve společnosti svobodných, hospodářsky samostatných jedinců. Pokud tomu tak není, tak vykonavatelé nemají dostatečný osobní zájem na činnosti (Sojka a kol., 1999).

Jak uvádí Holman a kol. (2005), k fungování principu neviditelné ruky trhu je zapotřebí **laissez faire** neboli zdržení se státních intervencí do ekonomiky a svoboda obchodu. Dále se nesmí vyskytovat v ekonomice monopoly, které Smith považuje za určité typy dohod na úkor spotřebitelů a tedy i na úkor zájmů společnosti. Těmto dohodám odolává mnohem lépe velký trh. V ekonomice rovněž musí fungovat instituce zabezpečující spravedlnost a ochranu volné konkurence před zájmovými skupinami výrobců. Někteří včetně Williamson a Mathers (2011) by jistě namítli, že když tyto instituce neexistují, nahradí je neformální kulturní zvyky v podobě důvěry a respektu.

Zdrojem národního bohatství je dle Smitha *společenská dělba práce* a výroba zboží, kterou označoval za produktivní práci, přičemž produktivním sektorem je zemědělství i průmysl. Za neproduktivní práci, tedy takovou práci, jež nevytváří bohatství, označuje poskytování služeb. Společenská dělba práce vyjadřuje dělbu práce mezi samotnými výrobci spojenými směnou na trhu. Dělba je technickým zdrojem růstu a laissez faire vytváří společenské prostředí, kde dělba práce správně funguje. Velikost trhu určuje hranici společenské dělby práce. Lepší možnosti lze spatřit ve velkém trhu. Země, kterým se podaří zdolat různé regionální bariéry obchodu a vytvořit velký národní trh, mají předpoklady pro prohlubování dělby práce a tím rovněž pro růst svého národního bohatství. Lepších výsledků lze docílit vytvořením mezinárodního obchodu vytvářející možnosti pro *mezinárodní dělbu práce*, jež znásobuje bohatství všech národů, které se do ní skrze mezinárodní obchod zapojí (Holman a kol., 2005).

Smith je znám také díky **principu absolutní výhody** v obchodě, kterým vytváří základ klasické teorii mezinárodního obchodu. Princip vychází z toho, že například Anglie je schopna produkovat levněji ocel než Francie, kdežto Francie vyrábí levněji víno než Anglie. Tudíž není efektivní nechat Anglii produkovat pro svou potřebu ocel i víno zároveň. Ať se specializuje pouze na ocel a přenechá produkci vína Francii. Daná dělba práce, zakončená směnou oceli za víno, je tak pro obě země přínosem a navýší jejich národní bohatství (Holman a kol., 2005).

➤ *Thomas Robert Malthus*

Dalším představitelem klasické politické ekonomie je T. R. Malthus. Nejvíce přispívá vytvořením *populační teorie (přirozeného zákona)*, ze které vyplývá, že přirozená tendence k populačnímu růstu je velmi silná a dochází k rychlejšímu růstu populace, než jak rychle mohou narůstat zdroje lidské obživy. Populace dle Malthuse má sklon se zvětšovat geometrickou řadou, zatímco zdroje obživy jsou schopny růst nanejvýš aritmetickou řadou. Člověk se nedokáže vymanit z působení přírodních zákonů, protože jeho chování se řídí dvěma základními pudy a to pudem potravním a rozmnožovacím. Blahobyt lidí nezávisí jen na hospodářském růstu, nýbrž také na růstu populačním (Holman a kol., 2005).

Tendence k populačnímu růstu je nezvratná, a jakmile populační růst překročí své možnosti obživy, dochází k nemocem a hladomoru, na něž růst naráží a zastavuje se (Holman a kol., 2005). Nesoulad mezi růstem obyvatelstva a výrobou potravin lidstvo řeší

zabíjením dětí, válkami nebo umíráním hladem (Kvasničková a kol., 1999). Jak uvádí Holman a kol. (2005), toto tvrzení Malthus argumentuje tím, že než dojde na nemoci a hlad, může zaúčinkovat *morální sebekontrola* populačního růstu, tzn., že rodiče si uvědomí svou zodpovědnost za děti a odloží sňatek či narození dětí do té doby, než jsou schopni je uživit. Malthus vnímal důležitost vzdělání, protože morální sebekontrola je vyšší u vzdělanějších lidí, jež více chápou budoucí důsledky počínání. Svou populační teorií rovněž naznačuje tezi hospodářského růstu, která není schopna odstranit chudobu lidu, jelikož výsledky růstu se rozmělní mezi větší počet lidí (pokud se ovšem lidé nepodřídí morální sebekontrolě). Nelze také opomenout, že dle teorie chudoba není důsledkem společenských poměrů a institucí, ale vychází z působení přírodního zákona. Nelze ji tak odstranit s pomocí lepších zákonů nebo lepší politiky, nýbrž morální sebekontrolou.

Důležitým Malthusovým poznatkem jsou klesající výnosy v zemědělství, jež argumentuje množstvím dobré zemědělské půdy, které je omezené. Zemědělskou produkci lze navyšovat postupným obděláváním nových, ale stále horších půd (tj. extenzivní růst zemědělství), nebo také dodatečnými vklady kapitálu a práce do půdy (tj. intenzivní růst zemědělství). Tyto dodatečné vklady kapitálu a práce zvětšují úrodu, jenže přírůstky jsou stále menší, z čehož plyne působení **zákona klesajících výnosů v zemědělství**. Daný zákon je důvodem toho, že se produkce v zemědělství nedokáže zvyšovat úměrně růstu obyvatelstva, ale působí jen při neměnných technických znalostech (Holman a kol., 2005).

➤ *Jean Baptiste Say*

Say na rozdíl od anglických klasiků je zastáncem názoru, že bohatství je tvořeno prací, půdou a kapitálem, nikoliv jen prací. Od svých předchůdců se liší v pojetí primární určující síly, kterou je dle něj nabídka a ne poptávka. Poptávka není zdrojem nabídky, nabídka utváří poptávku (Holman a kol., 2005). Ovšem neuvažuje nad vlivem kultury či jiných fundamentálních faktorů na ekonomický růst.

Je znám díky tvrzení označované jako *Sayův zákon trhů*. Ze zákona vyplývá, že celková poptávka a celková nabídka se mohou lišit ve struktuře, ale jejich celková výše je stejná. Say to vysvětluje na příkladu výrobce, který než vyrobí zboží, musí uhradit náklady (nakoupit suroviny, vyplatit mzdy dělníkům apod.). Tyto náklady jsou současně něčí důchody. Hodnota vyprodukovaného zboží je kvantitativně totožná s hodnotou vynaložených nákladů, která je v podstatě sumou důchodů těch, jež poskytli výrobcům své

služby či pronajali své zdroje. Pokud hodnota vyrobeného produktu kvantitativně odpovídá sumě důchodů tak z toho plyne, že je výše celkové nabídky stejná jako výše celkové poptávky. Ze zákona vyplývá taktéž vztah mezi celkovou poptávkou a celkovou nabídkou, který je jiný než vztah mezi tržní poptávkou a tržní nabídkou, protože tržní nabídka a tržní poptávka jsou na sobě nezávislé, ale celková nabídka a celková poptávka už na sobě závislé jsou. Tudíž tržní nabídka může být jiná než tržní poptávka a na trhu tak vznikne nerovnováha. Ovšem celková nabídka (peněžní ocenění vyrobeného produktu) je kvantitativně identická se sumou peněžních důchodů a suma peněžních důchodů je celkovou poptávkou (Holman a kol., 2005).

Tezi o rovnosti celkové nabídky celkové poptávce lze posuzovat jako identitu (ta je splněna vždy) nebo jako podmínku rovnováhy (nemusí být splněna vždy). Může nastat nerovnováha, ale existují mechanismy nastolující rovnováhu. Peněžní směna podle Saye představuje směnu zboží za zboží, kde **peníze jsou pouze prostředníkem směny** nikoliv uchovatelem hodnoty (tvrzení, že peníze jsou jen oběživem, je chybné, neboť jsou jedním z aktiv, v nichž lidé své bohatství uchovávají). To plyne z toho, že nikdo neprodává zboží za peníze pro peníze samotné, ale aby mohl koupit jiné zboží. Stejně tak člověk nadržuje zboží ani peníze v zásobě, jelikož obojí podléhá zkáze, přičemž u peněz je zde na mysli ušlý užitek či výnos, kterého mohl člověk dosáhnout přeměnou peněz ve zboží. Připouští se držení určité ne příliš velké zásoby peněz v hotovosti z důvodu zabezpečení svých transakcí. Z toho vyplývá *neutrální pojetí peněz* vůči reálné ekonomice. V případě nárůstu výroby zboží s danou zásobou peněz poklesne cenová hladina. Při poklesu zásoby peněz taktéž klesne cenová hladina. Jak je zde vidět, zákon trhů je úzce propojen s peněžní teorií (Holman a kol., 2005). Existuje ale spousta studií, jež tvrdí, že tvorba úspor ovlivňovaná kulturou působí pozitivně na ekonomický růst.

➤ *David Ricardo*

Stejně jako Adam Smith také Ricardo vydává významné dílo nesoucí název Zásady politické ekonomie a zdanění, které lze považovat za vrchol anglické klasické politické ekonomie. Ricardo hledá zákonitosti rozdělování, jelikož si je jist, že ekonomický růst, jehož hybnou silou je akumulace kapitálu, se odvíjí v rozhodující míře na trendech, které se prosazují v rozdělování národního důchodu mezi pozemkové renty, mzdy a zisky. Zdrojem akumulace kapitálu jsou pouze zisky kapitalistů, protože mzdy se pohybují na úrovni existenčního minima, tudíž nemohou být zdrojem akumulace a pozemkové renty vlastníci spotřebovávají. Existenčnímu minimu dává Ricardo společensko-historický

rozměr na rozdíl od Smithe, který považuje existenční minimum za fyzické minimum dělníka. Společensko-historický rozměr vyjadřuje, že existenční minimum vychází z ekonomické úrovně země, historického vývoje dělnické třídy, jejích zvyků, životního způsobu, je různé v určitých dobách a v určitých zemích (Holman a kol., 2005). Tímto rozměrem se Ricardo přibližuje k dnešnímu pojmání kultury jako důležitého prvku ve vývoji země, ačkoliv podle něj kultura není zdrojem bohatství.

Holman a kol. (2005) popisuje zájem Ricarda především o *politickou ekonomii rozdělování*, která vyplývá z poznatku narážení ekonomického růstu na klesající výnosy v zemědělství a směřuje tak ke svému zastavení. Dalším výsledkem teorie rozdělování je, že akumulace kapitálu naráží na klesající výnosy z kapitálu investovaného v zemědělství a to v podmínkách odděleného pozemkového vlastnictví od podnikání snižuje míru zisku. **Klesající míru zisku se snaží vysvětlit za pomoci obilnářského modelu.** Vytváří dva modely, přičemž od prvního později upouští, protože předpokládá existenci jednoho odvětví (zemědělství) a jednoho zboží (obilí). V druhém navrhuje ekonomiku dvou zboží (obilí, které je spotřebováváno dělníky a plátno, které je konzumováno kapitalisty a pozemkovými vlastníky). Jeho předpokladem jsou klesající výnosy u obilí a konstantní výnosy u plátna. Na základě obilnářského modelu k stagnaci kapitalismu nedochází vysycháním zdrojů pro investování dané objemem zisků, ale kvůli vymizení motivace k investování dané mírou zisku. To je možné vysvětlit na příkladu. Investice do výroby plátna jakožto průmyslu potřebují investice i do zemědělství, poněvadž kapitál má fyzickou podobu obilí - mzda se skládá z obilí, tudíž mzdový fond je obilným fondem. Dále dělníci spotřebovávají obilí, tzn., že mzda je obilnou mzdou. Pokud roste průmyslový kapitál, roste taktéž i poptávka po obilí. Klesají-li v zemědělství výnosy z kapitálu a v průmyslu ne, začne se kapitál stahovat z produkce obilí do produkce plátna. Relativní cena obilí vůči plátnu začíná narůstat, aby udržela kapitál v zemědělství. Růst relativní ceny obilí je tak výsledkem klesajících výnosů v zemědělství. Míra zemědělského zisku klesá díky klesajícím výnosům a míra zisku v průmyslu taktéž klesá kvůli rostoucí relativní ceně obilí. Míra zisku v zemědělství určuje míru zisku v ostatních odvětvích (jejich kapitál je obilným mzdovým fondem), tj. vymezuje národohospodářskou míru zisku. S postupujícím hromaděním kapitálu míra zisku v zemědělství, kvůli působení klesajících výnosů, klesá spolu s národohospodářskou mírou zisku (Holman a kol., 2005).

Ricardo je **zastáncem zrušení obilných zákonů** (Corn Laws), což jsou dřívější anglická dovozní cla na levné zámořské obilí. Chce tak docílit svobody obchodu, v němž

nachází cestu k udržení hospodářského pokroku země (Holman a kol., 2005). Jeho teorii podporuje i fakt, že Japonsko, jak je dále zmíněno, se před okolním světem prakticky uzavřelo a soustředilo se na obchodování pouze s několika vybranými zeměmi, čímž japonské hospodářství znatelně utrpělo.

Jak uvádí Holman a kol. (2005), do světa ekonomie Ricardo přispívá rovněž objevením *zákona komparativních výhod*, který vytváří podstatu klasické teorie mezinárodního obchodu. Tento zákon dle Sojky a kol. (1999) interpretuje začlenění jednotlivých zemí do mezinárodní dělby práce na bázi poměrných výrobních nákladů. Země, dosahující absolutní výhody u více položek, se má zaměřit na výrobu a vývoz těch položek, kde svými nižšími náklady nejvíce předčí svého obchodního partnera. Ten má vyrábět a vyvážet výrobky, kde svými vyššími náklady nejméně zaostává.

Specializace obou zemí na produkty, ve kterých mají komparativní výhodu, zajišťuje efektivnější alokaci výrobních zdrojů uvnitř každé z nich, což zvyšuje jejich i světové produkční možnosti. Ovšem obchod se vyvine, pokud mezi oběma zeměmi nedochází k intenzivním pohybům kapitálu, protože pokud tomu tak není, pak při stejných peněžních mzdách dosahuje kapitál v zemi s nižšími náklady práce vyšší míry zisku u obou druhů zboží a žádný obchod tak nevzniká (Holman a kol., 2005).

➤ *John Stuart Mill*

Ačkoliv je velkým stoupencem svobody a soukromého vlastnictví, nepovažuje kapitalismus za přirozený řád. Je si vědom, že vinu na bídných poměrech dělnické třídy Anglie poloviny 19. století nemá pouze rychlý populační růst, nýbrž i společenské poměry a instituce. Dle něj kapitalismus míří svým růstem ke stacionárnímu stavu (k nulovému růstu a k nulové neboli čisté akumulaci kapitálu). Po dosažení tohoto stavu přirozeným vývojem (hospodářským růstem na bázi akumulace kapitálu) soudí, že zisk již není prioritní a akumulace kapitálu není hybnou silou pokroku. Lidstvo se tak více zaměří na solidaritu, sociální reformu a na všeobecnou kultivaci mezilidských vztahů (Holman a kol., 2005).

V Holmanovi a kol. (2005) je uvedena myšlenka Milla o *zákonech rozdělování*, jež jsou jiné povahy než *zákony výroby*. Zákony výroby jsou podobné zákonům přírody, obojí nejde měnit (např. populační zákon, zákon klesajících výnosů v zemědělství). Naopak zákony rozdělování se odvíjí od společenských zvyků a institucí, které je možné ovlivnit



změnou společenských institucí a sociálním zákonodárstvím. Podle Acemoglu (2009) je obtížné měnit instituce, ale obtížnější společenské zvyky.

Cenným příspěvkem Milla je **teorie mezinárodní hodnoty** (neboli teorie reciproční poptávky) navazující na Ricardovu teorii komparativních výhod. Řeší rozdělení přínosů z obchodu mezi země. Teorii vysvětluje na příkladu Německa, které má komparativní výhodu u plátna a Anglie s komparativní výhodou u sukna. Směnný poměr mezi dvěma produkty v každé zemi, ještě než se vyvine obchod, se odvíjí od poměru nákladů práce. Když to obchodníci zjistí, začnou vyvážet anglické sukno do Německa a dovážet německé plátno do Anglie. Vývoz sukna do Německa navyšuje cenu sukna v Anglii a snižuje ji v Německu (opačně u plátna), než se na obou trzích neutvoří, dle zákona jediné ceny, stejná cena sukna a plátna. Z toho plyne, že hranicemi, v nichž se může pohybovat mezinárodní směnný poměr, jsou národní pracovní náklady. V daných hranicích je poměr určen vzájemnou poptávkou obou zemí (Holman a kol., 2005).

### 2.2.2 *Keynesiánství*

Zakladatelem keynesiánství je *John Maynard Keynes*, jehož nejznámější dílo je dílo *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, ve které se zabývá především teorií krátkého období pojímanou ve statickém rámci. *Roy Forbes Harrod* se jako první snaží o zahrnutí faktoru času do Keynesovy teorie (snaha o dynamizaci). Jeho navrhovaný model růstu, známý jako *rovnováha na ostří nože*, vzniká ke konci 40. let (Holman a kol., 2005). Jelikož podobných výsledků dosahuje také *Evsey David Domar*, tak se rovněž používá označení **Harrod-Domarův model ekonomického růstu** (Sojka a kol., 1999).

Jak uvádí Holman a kol. (2005), z logiky Harrod-Domarova modelu vychází, že tempo růstu investic je rovno tempu růstu národního důchodu za předpokladu neutrálního technického pokroku. Tempo růstu Harrod vysvětluje jako poměr přírůstku národního důchodu v určitém období k velikosti národního důchodu předešlého období. Pracuje s třemi různými druhy růstu. Prvním je *skutečné tempo růstu*, kterého ekonomika skutečně docílí. Dalším je *přirozené tempo růstu*, což je takové, jež zajišťuje plnou zaměstnanost za současného využívání technického pokroku. Představuje maximální úroveň růstu, k níž může ekonomika dospět. Tempo růstu závisí na populačním růstu a na růstu produktivity práce. Posledním je *zaručené tempo růstu*, u něhož se docílí požadované efektivnosti kapitálu neboli očekávaného využívání kapitálových kapacit, tzn., že jsou ideálně využívány. Optimální situace v ekonomice nastává, když se tyto tři tempa růstu sobě

rovnají, což je ale velmi nelehké a nepravděpodobné. Proto je Harrod přesvědčen o nutnosti státních zásahů do ekonomiky, aby se zajistila nezbytná dynamika za plného využívání ekonomických zdrojů, neboť tržní ekonomika nedisponuje potřebným množstvím samoregulačních mechanismů. Émile (1968) zmiňuje, že vliv na ekonomický růst má počet obyvatelstva, velikost produkce nebo důchodu na jednoho obyvatele a konečné množství práce, která je k dispozici. Existuje ale nepřeborné množství faktorů ovlivňující ekonomický růst.

### 2.2.3 Neoklasická teorie růstu

Robert Merton Solow nejvíce světu ekonomie přispívá rozvinutím neoklasické teorie růstu. Teorie vychází z modelu ekonomického růstu, který je založen na agregátní produkční funkci. Na rozdíl od Harrod-Domarova modelu, jehož jediným růstovým faktorem je akumulace kapitálu, v Solowově modelu funguje růst na bázi substituce práce kapitálem a na *technickém pokroku*. Solow navazuje na *Cobb-Douglasovu produkční funkci* vyjadřující funkční závislost růstu národního produktu na růstu práce a na růstu kapitálu. K této funkci připojuje třetí růstový faktor v podobě technického pokroku, jenž je autonomně probíhající v čase. Proto růst produktu na jednotku práce závisí na zvětšování kapitálu na jednotku práce, ale působením technického pokroku je růst produktu na jednotku práce mnohem větší. Jak již bylo zmíněno, Solowův model počítá se *substitucí práce a kapitálu* (tzn., že změna výrobních technik reaguje na změny relativních cen práce a kapitálu), tudíž nedochází k nesouladu mezi Harrodovým přirozeným a zaručeným tempem. Kromě toho se také snaží posoudit vliv jednotlivých růstových faktorů na tempo růstu produktu (Holman a kol., 2005).

S pomocí modelu se dochází k několika závěrům, které uvádí Varadzin a kol. (2004). V dlouhém období bez ohledu na počáteční podmínky se ekonomika přibližuje stálému stavu (situace, kdy díky zákonu klesajících mezních výnosů se postupně vyčerpává možnost zvyšovat životní úroveň pomocí akumulace kapitálu). Proto rozšířením kapitálové zásoby, se růst reálného důchodu na osobu díky klesajícím výnosům zpomaluje a může se až zastavit. Chudší země na cestě ke stálému stavu rostou rychleji než bohatší země, neboť chudší země mají zpočátku nižší kapitálovou zásobu a z každé investice uskuteční relativně vyšší výnos. Při dosažení stálého stavu se úroveň důchodu odvíjí od míry úspor a populačního růstu. S růstem míry úspor, roste úroveň důchodu na osobu, ale s růstem populace klesá. Růstu reálného důchodu ve stálém stavu se docílí technickým pokrokem, ten je zde ale exogenní.

#### 2.2.4 Nová teorie růstu

Vznik nové teorie růstu je spojen především s činností *Paula M. Romera* a *Robertu E. Lucase*, kteří se v ní zabývají vytvořením takových explicitních paradigmat, v nichž je dlouhodobý růst určen s pomocí endogenních modelů a vládní politika má podstatný efekt na dlouhodobý růst (Varadzin a kol., 2004). Endogenní technický pokrok již není pouze předpokládán, ale jeho příčiny a hybné síly jsou vysvětlovány v rámci samotného růstového modelu (Holman a kol., 2005). Na rozdíl od neoklasických modelů, modely endogenního růstu ukazují, že reprodukovatelný kapitál nemusí mít snižující se návratnost. V modelech endogenního růstu může být růst udržitelný. Zvláště modely předpokládají konstantní návratnost široké řady opakovaných vstupů, včetně lidského kapitálu (Uy, 2009).

Romer vytváří tzv. **learning-by-doing model**, dle kterého je tvoření znalostí vedlejším produktem investic neboli navyšování zásoby kapitálu vede současně k navyšování i zásoby znalostí (Varadzin a kol., 2004). Jinak řečeno Romer (1990) argumentuje, že výdaje na výzkum a vývoj jsou klíčem k vývoji nových technologií, což vede ke zvýšení sociální návratnosti sociálních znalostí. Znalosti jsou považovány za veřejný statek, tzn., že vytvoření znalostí jednou firmou se přelije do celé ekonomiky. Úroveň technologií (jejich celková produktivita) je závislá na zásobě znalostí celé ekonomiky a to vede ke snaze determinovat technický pokrok endogenně v rámci tohoto modelu (Varadzin a kol., 2004).

Jak uvádí Varadzin a kol. (2004), dlouhodobý růst je v modelu poháněn akumulací znalostí. Technický pokrok je endogenizován prostřednictvím pozitivních externalit investic neboli znalostmi a negativními externalitami růstu pracovní síly, který omezuje motivaci firem využívat pracovně úsporné inovace. Na základě produkční funkce dle Romera může mít celková produkce konstantní nebo rostoucí výnosy z rozsahu, tím pádem může ekonomika růst též ve stabilním stavu i bez technického pokroku. Model se také vyznačuje škálovým efektem (rozsah externalit jako pozitivní funkce počtu firem). Růst na bázi tohoto předpokladu vzájemně souvisí s rozsahem ekonomiky měřeným počtem firem. Při zjištění pozitivní korelace mezi velikostí a růstem je vhodné prosadit obchodní liberalizaci, neboť by měla působit prorůstově. Jsou-li společenské výnosy kapitálu konstantní, potom charakteristiky ekonomiky (diskontní sazba, velikost ekonomiky) ovlivňují dlouhodobý růst. Ačkoliv je růst v modelu endogenizován, odvíjí se od zcela externí akumulace znalostí.

Další významnou osobností nové teorie růstu je Robert E. Lucas, který ve svém **dvousektorovém modelu** zachycuje, jaká společenská rozhodnutí mají vliv na úroveň technického pokroku. Je názoru, že investice do lidského kapitálu jsou alternativou technickému pokroku. Lidský kapitál, kterým se myslí obecná zásoba znalostí a dovedností, je schopen uvolnit nutnost klesajících výnosů kapitálu a vytvořit prostředí pro trvalý růst i bez technického pokroku (Varadzin a kol., 2004). Neboli Lucas (1988) argumentuje, že expanze lidského kapitálu, jak vzdělaného tak „zaškoleného“, také hraje primární roli v ekonomickém růstu.

Jak z názvu vyplývá, disponuje model dvěma sektory. Do prvního sektoru spadají spotřební a kapitálové statky a do druhého vzdělávání, ve kterém se vytváří lidský kapitál (Varadzin a kol., 2004). Úroveň vzdělání se přitom odvíjí také od kultury v podobě náboženského přesvědčení (Loužek, 2010). Lidský kapitál, jenž navyšuje produktivitu práce a fyzického kapitálu, je akumulován na základě faktu, že konstantní úsilí produkuje konstantní tempo růstu zásoby bez ohledu na dosaženou úroveň. Nicméně na základě modelu některé země setrvávají v chudobě, i když je růst jejich ekonomik stejný jako ze začátku u zemí bohatých. Příčinou je zavedení mezinárodní mobility práce. Pokud je zavedena, dochází k emigraci z chudých zemí do bohatých a to dokud jsou lidé na každé úrovni svého lidského kapitálu produktivnější v prostředí s vysokou celkovou úrovní lidského kapitálu (Varadzin a kol., 2004).

### **2.2.5 *Institucionalismus***

Třebaže předešlé teorie již začínají pracovat s technickým pokrokem a lidským kapitálem, které dosud nebyly využívány, utváří se v 90. letech 19. století kritika jako reakce na ignorování úlohy institucí v neoklasické ekonomii, která má dvě různé formy – institucionalismus a novou institucionální ekonomii. Tyto formy pojí názor, že instituce jsou důležité při utváření ekonomického chování lidí, dosahování ekonomické výkonnosti a že se samy mění v průběhu času (Holman a kol., 2005).

Původní americký institucionalismus se rozvíjí od 90. let 19. století do druhé světové války. Vývoj je vázán na nástup velkých amerických korporací a na hromadné využívání moderních průmyslových technologií, protože nové technologie zvyšují produktivitu práce a utvářejí předpoklady pro zvýšení ekonomického blahobytu všech společenských vrstev. Nicméně stávající institucionální uspořádání brání efektivnímu využívání potenciálu a často vede k plýtvání vzácných zdrojů. Z toho plyne, že dle

institucionalismu instituce určují efektivnost ekonomiky i trhu, který je považován rovněž za společenskou instituci (Holman a kol., 2005).

Zakladateli daného přístupu jsou *Thorstein Veblen* a *John Rogers Commons*. Veblen a na něj navazující autoři pojmají některé instituce (zvyky, rituály) jako něco iracionálního, co vede tvůrčí aktivity člověka špatným směrem. Rozpor vidí mezi institucemi progresivními, podporující tvůrčí aktivity lidí, a institucemi konzervativními, vycházející z minulosti a brzdící společenský pokrok (Holman a kol., 2005). Tuto teorii dokládá ve čtvrté části například Hofstede a Bond (1988), kteří vypožorovali u konfuciánství jak prvky podporující růst tak i prvky bránící růstu.

Institucionalismus odmítá neoklasickou ekonomii, která vychází z metodologického individualismu a jeho racionálního ekonomického člověka - vytrhuje ho z reálného společenského i kulturního prostředí a vyobrazuje ho jako izolovanou buňku. Žádá proto, aby tento přístup byl nahrazen přístupem, který **vkládá člověka** a jeho ekonomické chování **do** existujícího **společenského a kulturního kontextu**. Podle tohoto přístupu je člověk vyobrazen jako společenská bytost, jejíž chování je určeno množstvím společenských a kulturních činitelů. Dále vytýká, že neoklasická ekonomie nedokáže vysvětlit kvalitativní změny v ekonomickém vývoji, opomíjí vliv sociálně psychologických, politických, kulturních a sociologických faktorů, nepracuje s významem institucí a jejich evolucí ve vývoji ekonomiky (Holman a kol., 2005).

Předností směru je, že analyzuje instituce v ekonomickém rozvoji a je schopen vysvětlit vývoj ekonomiky a společnosti v historickém čase. Nevýhodou lze spatřit v nepřehledném množství různorodých faktorů, jež se snaží zahrnout do ekonomiky, což vede k relativismu a různorodosti institucionalistických teorií. Dále nelze vytvořit jednoduché modely a nedovoluje matematizaci, proto nejsou k dispozici kvantifikovatelné a testovatelné hypotézy (Holman a kol., 2005).

#### **2.2.6 Nová institucionální ekonomie**

Vyvíjí se od konce 60. let 20. století. Na rozdíl od institucionalismu jeho základem je metodologický individualismus. Snaží se doplnit a modifikovat standardní neoklasický přístup, který se vyvíjí na základě určitého institucionálního prostředí, ale už ho dále nezkoumá. Novou institucionální ekonomii lze označit jako teorii (školu) vlastnických práv pro svůj velký důraz na vlastnická práva nebo jako ekonomii transakčních nákladů.

K hlavním představitelům daného směru patří *Ronald Harry Coase* a *Douglass Cecil North*. Coase se zabývá člověkem smluvních vztahů, který si počíná účelově, ale disponuje pouze omezenou racionalitou, žije ve světě nejistoty, omezených a mnohdy asymetrických informací. Aby bylo možné v tak komplikovaném prostředí s úspěchem řešit problémy a přijímat rozhodnutí, musí lidé utvářet pravidla. Tato pravidla vytvářejí v průběhu celé historie a předávají si je z generace na generaci. Právě daná pravidla, která lze označit za normy a zvyky, jsou součástí kultury, umožňují lidem se ztotožnit s danou společností a ulehčují komunikaci mezi jednotlivci (Holman a kol., 2005).

Nová institucionální ekonomie rozlišuje instituce a organizace. Instituce jsou pravidla ve formě společenských omezení, která omezují jedince v jeho jednání a tato pravidla pak určují politické i ekonomické vztahy mezi lidmi. Instituce mohou být neformální (tj. zvyky, tradice, tabu, kodexy chování), nebo formální (tj. ústava, zákony). Organizace chápou jako hierarchické struktury, jež vznikají a fungují na základě existujících institucí. Předností nové institucionální ekonomie je, že vychází ze závislosti na minulém vývoji. Ta vyplývá z vlivu kultury na lidský proces učení se (například v Japonsku náboženství stimulovalo vzdělání a jednotlivé chrámy zastávaly funkci škol) a z vlivu ideologie na charakter institucí ve světě omezené racionality. Nicméně integrování činitelů kulturní a sociální povahy do rámce metodologického individualismu je problematické a dosud nevyřešené (Holman a kol., 2005).

### **2.3 Fundamentální faktory růstu**

Existuje i jiné pojetí zkoumání příčin a faktorů ekonomického růstu, které se výrazně projevuje v empirickém výzkumu v oblasti ekonomického růstu v posledních letech. Toto pojetí rozděluje faktory růstu na přímé a fundamentální. Přímé faktory růstu bezprostředně působí na množství i kvalitu vytvořeného produktu (práce, půda či příroda, kapitál i technologický pokrok). Nepřímé jinak řečeno fundamentální faktory pak vytvářejí prostředí, ve kterém jsou přímé faktory akumulovány a využívány. Ekonomové se začali zajímat o fundamentální faktory z důvodu, že přímé faktory mnohdy neposkytovaly vysvětlení rozdílného ekonomického vývoje zemí. Podle Acemoglu (2009) je možné fundamentální faktory rozdělit do čtyř kategorií – náhoda, geografie, instituce a kultura.

### 2.3.1 *Náhoda*

Je jednou z fundamentálních příčin, která vysvětluje různou ekonomickou výkonnost mezi jinak identickými zeměmi. Některé malé nejistoty nebo různorodosti mezi zeměmi vedou k odlišným volbám s dalekosáhlými následky, jiných výsledků lze dosáhnout také díky rozdílnému výběru z více rovnovážných stavů. Více rovnovážnými stavy se myslí různé rovnovážné situace, které mohou nastat pro stejné základní ekonomické prostředí. S pomocí modelů ekonomik, vykazující více rovnovážných stavů, je možné utvořit konkrétní předpovědi, kterou z těchto rovnovah si země vyberou a je možné, že dvě jinak identické země si zvolí jinou rovnováhu s poněkud odlišnými dopady na ekonomický růst a životní úroveň. Náhoda a více rovnovážných stavů se může projevit prostřednictvím některé z přímých příčin a přes některé další mechanismy. Například více rovnovážných stavů může existovat v zavádění technologie, v modelech zaměřujících se na lidský kapitál i na fyzické kapitálové investice. Proto vysvětlení založená na náhodě nebo více rovnovážných stavech lze dobře teoreticky vysvětlit na typu modelu.

### 2.3.2 *Geografie*

Geografií jsou myšleny veškeré faktory, které jsou kladeny na jednotlivce jako součást fyzického, geografického a ekologického prostředí, v němž žije. Může mít vliv na ekonomický růst prostřednictvím různých přímých příčin. Mezi geografické faktory působící na proces růstu spadá *kvalita půdy*, jež může působit na zemědělskou produktivitu; *přírodní zdroje*, neboť přímo přispívají k bohatství národa a mohou usnadnit industrializaci poskytnutím určitých klíčových zdrojů (uhlí a železné rudy) v kritických časech; *klima*, které může ovlivnit přímo produktivitu a postoje jedince; *topografie* ovlivňující náklady na dopravu i komunikaci a nakonec špatné životní prostředí vztahující se k individuálnímu zdravotnímu stavu, produktivitě a motivaci k akumulaci fyzického a lidského kapitálu.

### 2.3.3 *Instituce*

Jedná se o pravidla, předpisy, zákony a politiky, které ovlivňují ekonomické stimuly a tím pobídky k investicím do technologií, fyzického a lidského kapitálu. Ekonomické analýzy tvrdí, že jednotlivci podnikají pouze akce, za které jsou odměněni. Instituce, které utvářejí tyto odměny, proto musí být významné v ovlivnění všech tří přímých příčin ekonomického růstu – práce, půdy (přírodních zdrojů) a kapitálu. Instituce od geografie a náhody odlišují sociální volby. Ačkoliv zákony a předpisy nejsou přímo

voleny jednotlivci a některá institucionální uspořádání mohou být historicky trvalá, tak nakonec zákony, politiky a předpisy, podle kterých společnost žije, jsou volbou členů této společnosti. To znamená, že pokud se členové společnosti rozhodnou společně je změnit, mohou je změnit. Pokud instituce jsou hlavní fundamentální příčinou ekonomického růstu a příjmových rozdílů zemí v ekonomické výkonnosti, mohou být potenciálně reformované tak, aby se dosáhlo lepších výsledků. Tyto reformy nemusí být jednoduché, mohou se setkat s mnoha námitkami a často nelze přesně vědět, jaké reformy budou fungovat. Jsou ale v určitých mezích možné.

### **2.3.4 Kultura**

Posledním důležitým fundamentálním faktorem je kultura. Existuje nespočet definic vystihující kulturu, ovšem v rámci této práce jsou zachyceny jen některé. Varadzin a kol. (2004) vnímá kulturu jako produkční faktor představující znalosti, schopnosti tyto znalosti realizovat, jako úroveň technologií a sociální mechanismy, které podporují či zabraňují jejich důslednému využívání. Dále je zde řazen systém morálně mravních příkazů, kodexy jednání, náboženská tabu a jako subfaktor školský systém, podpora vědy i techniky, sociálně politický prostor pro výměnu poznatků a hierarchický systém hodnot. Acemoglu (2009) má kulturou na mysli přesvědčení, hodnoty a preference, které ovlivňují individuální ekonomické chování. Rozdíly v náboženském přesvědčení celé společnosti jsou nejzřetelnějším příkladem kulturních rozdílů, jež mohou mít vliv na ekonomické chování a ekonomickou výkonnost. Odlišný ekonomický růst lze vysvětlit na základě myšlenky, že různé společnosti (různé rasy či etnické skupiny) mají jinou kulturu díky rozdílným společným zkušenostem a rozdílným náboženstvím. Kultura může mít vliv na ochotu jednotlivců k výměnnému obchodu nebo na spotřebu dnes oproti spotřebě zítra. Kultura rovněž působí na strukturu trhu, míru úspor a na ochotu akumulovat fyzický a lidský kapitál. Taktéž může ovlivnit míru spolupráce a důvěru ve společnosti tvořící důležitý základ pro růst produktivity práce.

Triandis a kol. (1986) tvrdí, že kultura je popsána jako prchavý koncept, který je mlhavým, těžce definovatelným pojmem. Hofstede a Bond (1988) nahlíží na kulturu jako na kolektivní naprogramování mysli, které odlišuje členy jedné kategorie od osob v ostatních kategoriích. Toto naprogramování má tendenci být bezpečně zakotveno během dospívání jednotlivce, avšak z generace na generaci se vyvíjí (Ajiferuke, Boddewyn, 1970). Proto může být na kulturu nahlíženo jako na přesvědčení a hodnoty, které jsou široce sdílené v konkrétní společnosti a v konkrétním čase (Ralston et al., 1997). Podle



Posnera a Schmidta (1996) leží kultura v jádru osobnosti, má vliv na volby jednotlivce a způsob, jakým jednotlivci a organizace investují svůj čas a energii.

Zatímco instituce jsou přímo pod kontrolou členů společnosti (ve smyslu změny rozložení zdrojů, zákonů, ústavy i politik) a jednotlivci mohou ovlivňovat instituce, pod kterými žijí, tak kultura je soubor názorů, který se vyvíjel v průběhu času a je mimo přímou kontrolu jednotlivců. I když změna institucí může být v praxi těžká, je mnohem těžší ovlivnit kulturu (Acemoglu, 2009).

## **2.4 Vztah kultury k ekonomickému vývoji**

Existuje velké množství studií, zkoumající vztah kultury k ekonomickému vývoji, ovšem ne všechny se shodují ve svých závěrech. Proto je tato část rozlišena na studie, uvádějící pozitivní vztah a na studie, tvrdící pravý opak.

### ***2.4.1 Studie popisující pozitivní vztah kultury k ekonomickému vývoji***

Přínos kultury zachycují ve své studii například Williamson a Kerekes (2011). Podle nich kultura může vést k bezpečnějším majetkovým právům. Banfield (1958) nebo Putnam (1993) zase uvádí, že pokud má být politika ekonomického rozvoje úspěšná a soběstačná musí zohlednit kulturní záležitosti a postoje. Společnosti mohou být podle Acemoglu (2009) „nevýkonné“, protože jejich kulturní hodnoty a systém víry nepodporuje spolupráci. Putnam (1993) proto navrhl pojem sociální kapitál jako označení pro kulturní přístupy, které vedou ke spolupráci a k dalším dobrým výsledkům. S pomocí sociálního kapitálu konstatuje, že na severu je Itálie bohatá, protože disponuje dobrým sociálním kapitálem, zatímco jižní část Itálie je chudá, neboť má nedostatečný sociální kapitál (Acemoglu, 2009).

Williamson a Mathers (2011) se zabývají **vlivem ekonomické kultury na ekonomický růst**. Podle Harrisona a Huntingtona (2000) je ekonomická kultura definována jako názory, přístupy a hodnoty, které mají vliv na ekonomické aktivity jedinců, organizací a dalších institucí. Williamson a Mathers (2011) chápou ekonomickou kulturu jako odlišné kategorie kultury – důvěra, respekt a svoboda rozhodování. Tyto kategorie jsou považovány za stimuly sociálních a ekonomických interakcí podporující ekonomický růst. *Důvěra* může ovlivnit hospodářské výsledky svým dopadem na transakční náklady. Když jedinci více důvěřují, transakční a monitorovací náklady jsou nižší a majetková práva bezpečnější (Williamson, Kerekes, 2011). Čím je úroveň důvěry

vyšší, tím je vyšší i ekonomický růst a rozvoj (La Porta a kol., 1997; Knack, Keefer, 1997). Coyne a Williamson (2009) vysvětlují, že nízká úroveň důvěry vede k menším obchodním sítím, neboť jsou vysoké transakční a monitorovací náklady. Vyšší úroveň důvěry zatraktivní anonymní obchody díky nižším transakčním a monitorovacím nákladům a rozsah trhu je tudíž větší. *Respekt* je důležitý, protože větší množství respektu značí více tolerance vůči druhým. Více tolerance znamená otevřenější přístup k obchodům s outsidersy, tudíž zvýšení rozsahu obchodních sítí a zvýšení ekonomického růstu a rozvoje (Williamson, Mathers, 2011). Ve společnostech s nízkou úrovní sociálního kapitálu a tedy i nízkou úrovní respektu, je rozsah obchodních sítí omezen na rodinu a přátele (Coyne, Williamson, 2009). Větší množství respektu tak vede k vyššímu ekonomickému rozvoji. *Svoboda rozhodování* představuje kvantitativní veličinu množství moci, jakou jedinci cítí, že mají nad rozhodnutími o vlastních krocích (Williamson, Mathers, 2011). Pokud mají jedinci moc nad svým rozhodováním a musí nést následky svých akcí ať s dobrými či špatnými výsledky, pravděpodobně jsou více inovativní, více investují do budoucnosti a pracují pilněji (Tabellini, 2010; Coyne, Williamson, 2009). Jinak řečeno jestliže jedinci vnímají ekonomické úspěchy a neúspěchy jako důsledky svého vlastního úsilí (tj. mají více svobody rozhodování), pracují usilovněji, aby dosáhli větší odměny za svou produktivitu a zvýšili svůj prospěch a celkovou úroveň ekonomického rozvoje v jejich zemi (Banfield, 1958; Williamson, Mathers, 2011).

Williamson a Mathers (2011) shrnují, že kulturní úroveň vede k vyššímu růstu, ovšem **vliv kultury se za přítomnosti** silných ekonomických **institucí ztrácí**. Když vlastnické právo či smlouvy nejsou formálně vymáhány, jedinci spoléhají na neformální zvyky jako důvěra a respekt, aby si tuto chybějící funkci nahradili, tudíž existuje kladný a významný dopad kultury na růst. Pokud však existují ekonomické instituce, které tuto funkci zajišťují, kultura se stává méně významnou a nevykazuje takový vliv na růstovou regresi. Zkušenosti mnoha zemí v průběhu posledních několika staletí rovněž naznačují, že kulturní vlivy nejsou hlavní příčinou velkých rozdílů v ekonomickém růstu (Acemoglu, 2009).

Některé studie uvádí, jak kultura působí na ekonomický vývoj na základě preferování určitých kulturních hodnot. Například podle Kluckhohna a Strodtbecka (1961) lidé různých kultur mají tendenci mít různou orientaci vůči světu a lidem, kteří se od nich liší. Například na otázku – Jak nejlépe přemýšlet o čase? – si lze vybrat z *minulosti* (lidé se poučí z minulosti; sestaví hodnoty, podle kterých žijí na základě minulosti a usilují

o získání pocitu, že jejich život byl hodnotný), *současnosti* (současný okamžik je vším, nestarejme se o zítřek, užijme si dnešek) a *budoucnosti* (plánování a stanovování cílů umožňuje lidem dosáhnout zázraků, změn a růstu; malá oběť dnes přináší lepší budoucnost). Je důležité znát pohled ekonomického růstu na kulturní koncept času (ovlivňuje rozhodnutí týkající se úspor a odloženého uspokojení), lidskou činnost a sociální záležitosti (perspektiva politické kultury). Rovněž Trompenaars (1994) zastává názor odlišnosti každé kultury od ostatních konkrétním řešením, které si vybere pro jisté problémy, a domnívá se, že kulturu lze zkoumat na různých úrovních: na úrovni jednotlivce, organizace a národu.

Uy (2009) sděluje, že **kulturní faktory vedou k ekonomickému růstu a naopak**. Jakmile společnost dosahuje relativně vysoké úrovně ekonomické bezpečnosti, objevují se post-materialistické hodnoty. V tomto případě ekonomická změna přetváří kulturu. Na druhé straně, jakmile se tyto hodnoty široce rozšíří, jsou spojeny s relativně nízkou následnou rychlostí ekonomického růstu. Je zjevné, že míra hrubých domácích investic národa má hlavní vliv na dlouhodobý růst. Investice pak závisí na úsporách. Proto společnost, zdůrazňující šetrnost, generuje úspory vedoucí k investicím a později k ekonomickému růstu. To však nevylučuje možnost, že ekonomický růst může vést k šetrnosti, je to ale méně zřejmé. Williamson a Mathers (2011) jsou názoru, že nelze tvrdit vliv ekonomického růstu na změny v kultuře. Tím pádem ekonomický růst nemůže pěstovat „lepší“ kulturu do budoucna, jak to tvrdí Glaeser a kol. (2004). Důležitost spořivosti a rozhodnosti vyzdvihují také Granato, Inglehart a Leblang (1996), dle kterých dochází k silnému spojení s ekonomickým růstem.

Nejslavnější spojení mezi kulturou a ekonomickým rozvojem je navržené Weberem (2005), který tvrdí, že původ industrializace v západní Evropě je možno vysledovat na kulturním faktoru protestantské reformace a zejména na vzestupu kalvinismu. Anglická zbožnost zejména **protestantismus** je důležitým faktorem pro vývoj kapitalismu. Protestantismus zdůrazňuje tvrdou práci, šetrnost a úspory. Tyto charakteristiky protestantismu Weber porovnává s jinými náboženstvími (např. s katolickou vírou), ale dle něj nepodporují kapitalismus. Mnoho historiků a učenců tvrdí, že nejen vzestup kapitalismu, ale také proces ekonomického růstu a industrializace jsou úzce spjaté s kulturními a náboženskými hodnotami.

Bond (1988) ve své studii uvádí, že kulturní **faktor Konfuciánské dynamiky práce**, koreluje s národním ekonomickým růstem, který je navržen jako index sociální

filozofie, hypoteticky odpovědné za ohromující ekonomický vývoj orientálních kultur, s čínským dědictvím. Ve čtvrté části je tato skutečnost popsána studií Hofsteda a Bonda na Japonsku.

#### ***2.4.1 Studie popisující negativní vztah kultury k ekonomickému vývoji***

Marini (2004) zdůrazňuje, že vše závisí na významu přidělenému výrazu „etika“. Pokud etika znamená nepřetržité úsilí o rovnostářství nebo asketismus, pak je pro ekonomický růst nepochybně fatální (Helleiner, 1951). Avšak pokud etika znamená úsilí zaměřené na získání hodnot, to je uznání práv jiných aplikováním loajality, čestnosti a odpovědnosti, pak jsou tyto hodnoty pro zajištění dostatečného maziva pro ideální chod trhu nepostradatelné. Skutečnou kulturní překážkou ekonomického růstu je představa omezeného dobra, v tom rozsahu, kdy jeho zástupná hodnota, poslušnost, je považována za záporný faktor ekonomického růstu. Přetrvávající víra, že zdroje jsou omezené a nerozšiřovatelné (i v době technologického vývoje) je pro ekonomický růst nepříznivá, jelikož sociální hráči buď přijmou současné rozdělení příjmů (poslušnost), nebo se pokusí o zlepšení své vlastní situace na úkor jiných (nedostatek odpovědnosti, loajálnosti a čestnosti). V omezeném pojetí dobra se může důležitost nezávislosti a odpovědnosti, jako vysvětlující faktory ekonomického růstu, jevit jako maskování materiálního boje o přežití. Když se méně vyvinutý region světa více zintegruje do procesu globalizace, závisí využití příležitostí ve velké míře na kulturních nástrojích daného regionu. Pokud jsou tyto nástroje výrazně ovlivněny syndromem omezeného dobra, stává se podmíněným reflexem boj všech proti všem z důvodu amorálního získání omezeného dobra. Výsledek tohoto podmíněného reflexu je dvojstranný: zaprvé, transakční náklady trhu se dramaticky zvýší; zadruhé je nábor nové elity založen na poslušnosti vůči předchozí elitě více, než na zásluhách. Důsledkem toho klesá motivace úspěchem celkové populace. Absence odpovědnosti se může některým jednotlivcům z krátkodobého hlediska vyplatit, ale omezuje ekonomický růst, jelikož ten je dlouhodobým a společenským procesem (Marini, 2004).

Ralston et al. (1997) se domnívá, že všechny kultury téměř všech preindustriálních společností jsou nepřátelské vůči sociální mobilitě a ekonomické akumulaci jednotlivcem. Tyto kultury jsou většinou ovlivněny náboženským přesvědčením. Jak středověká křesťanská, tak tradiční konfuciánská kultura, negativně působí na zisk a podnikání. Odtud pochází jistá míra nepřátelství vůči sociální mobilitě a nepřímo růstu. Vznikem kapitalismu ale převzala klíčovou roli protestantská verze křesťanství a mnohem později,

modernizovaná verze konfuciánské společnosti, která podporuje ekonomický růst skrze podporu vzdělávání a úspěchu.

Nicméně najdou se i takoví, dle kterých **nemůže být ekonomický růst částečně formulován kulturními faktory**. Jedním z důvodů je, že kulturní hodnoty jsou široce vnímány jako rozšířený a stálý prvek v daných společnostech. Pokud kulturní hodnoty určují ekonomický růst, pak je výhled na ekonomický rozvoj beznadějný, jelikož kultura je neměnná. Dalším důvodem pro tento odpor je, že běžné ekonomické argumenty údajně postačují pro mezinárodní rozdíly v úsporách a míře růstu (Uy, 2009). Neměnnost kultury potvrzuje Rokeach (1973) ve své studii, v níž lze seřazené hodnoty podle priorit porovnat s kulturou jednotlivce. Hodnoty jsou rozděleny na konečné (např. pohodlný / bohatý život, svět v míru, rovnost, bezpečnost rodiny, svoboda) a pomocné (ambiciózní – tvrdě pracující, veselý, odvážný, odpouštějící, nápomocný). Nachází podobné informace o kultuře v několika západních a východních zemích, které jsou pro obě studie společné (tj. Austrálie, Nový Zéland, Hong Kong, Indie, Japonsko a Taiwan). Z daných výsledků odvozuje, že kultura je strnulejší a neměnná.

Williamson a Mathers (2011) kromě již zmíněných tří kategorií kultury, popisují ještě jednu kategorii a to poslušnost. Ta snižuje podstupování rizik v podnikání a zhoršuje hospodářskou prosperitu. Rovněž uvádí, že pokud jsou děti vedeny k poslušnosti a na individualismus se hledí s nelibostí, mohou mít horší úroveň kontroly a samostatnosti, takže jsou méně ochotné podstupovat rizika nezbytná pro podnikání (Harper 2003). Existují společnosti, ve kterých je individualismus vnímán jako potenciálně nebezpečný (Tabellini 2010). Vysoká poslušnost negativně ovlivní ekonomický rozvoj a vyústí v menší množství ekonomických interakcí, než se vyskytuje ve společnostech, kde samostatnost a individualismus jsou ceněny více než poslušnost (Williamson, Mathers, 2011).

Barro a McCleary (2003) se zabývají vlivem náboženství a zjistili, že náboženství ovlivňuje ekonomický růst prostřednictvím náboženského přesvědčení, které působí na jednotlivé vlastnosti jako je spořivost, pracovní etika, poctivost a otevřenost vůči cizincům. Tyto vlastnosti jsou typické pro japonská náboženství, ovšem ty jsou spojené s pozitivním vztahem. Víra v nebe a peklo může mít vliv na tyto vlastnosti vytvářením vnímání odměny a trestu, jež se vztahují k dobrému a špatnému celoživotnímu chování. Organizované náboženství, konkrétněji účast na náboženských bohoslužbách, má vliv na ekonomickou výkonnost většinou nepřímo, tj. skrze ovlivňování náboženského přesvědčení. Náboženské přesvědčení představuje výstup náboženského odvětví a návštěvnost kostelů je jedním ze

vstupů daného odvětví. Pokud má člověk silné náboženské přesvědčení, tak zvýšení návštěvnosti kostela znamená, že je náboženství méně produktivním sektorem. Jinak řečeno více zdrojů z hlediska času a zboží je spotřebováno pro dané výstupy (náboženské přesvědčení) a pro dané náboženské přesvědčení vyšší návštěvnost kostela má negativní vliv na ekonomickou výkonnost.

Sacerdote a Glaeser (2008) považují modlitebny za důležité občanské organizace, neboť vztahy a vzájemné vazby mezi lidmi jsou důležitými prvky sociálního kapitálu. Dle nich pro dané náboženské přesvědčení má návštěvnost kostela samostatný, pozitivní vliv na ekonomickou výkonnost. Návštěvnost kostela může odhadnout význam organizovaného náboženství ve společnosti a jeho ekonomické dopady v podobě ovlivňování zákonů a předpisů působících na ekonomické pobídky, omezení úvěrových i pojistných trhů a odrazování od motivu zisku. Zde jsou vidět další důvody, proč návštěvnost kostela se může projevit jako negativní vliv na ekonomický růst při zastávání pevného náboženského přesvědčení. Granato, Inglehart a Leblang (1996) upozornili, že země, vyzdvihující poslušnost a náboženské přesvědčení, jsou odrazovány od ekonomického úspěchu kvůli tradičním autoritám a skupinovým normám.

## **2.5 Dílčí shrnutí**

Tato kapitola ukazuje vývoj v ekonomickém myšlení a popisuje, jak ekonomové postupně začali využívat ve svých výzkumech další faktory ekonomického růstu. Kultura jako jeden z fundamentálních faktorů růstu je zkoumána v mnoha odborných studiích, přičemž výsledky jsou různé. Někteří se shodují na tom, že kultura má podstatný vliv na ekonomický růst, který ale bývá zastíněn institucionálními faktory a musí být doplněn dalšími prvky, neboť samotná kultura nestojí za ekonomickým růstem.

### 3. Japonské hospodářství do konce první světové války

V této části práce je pozornost zaměřena na ekonomický vývoj japonského státu včetně významu kultury, která zpočátku je součástí politického života a postupem času se její role od politických a ekonomických otázek vzdaluje. Kromě japonské kultury jsou uvedeny kultury Číny, západního světa a jiné. Ty zpočátku příliš nezasahují do dění Japonska, postupně se ale stávají součástí japonského společenského života a kultury. Náboženství, jež Acemoglu (2009) vnímá jako nejvýraznější prvek kultury, má skutečně podstatný vliv na formování japonského státu. Jednotlivá náboženství přicházející z kontinentu nepůsobí pouze na duchovní stránku života, nýbrž postihují veškeré aspekty státu.

#### 3.1 Vznik a vývoj japonského státu

Japonské ostrovy obývali lidé již před 30 000 lety, ovšem za datum vzniku japonského státu je označován rok 660 př. n. l. Tohoto roku nastoupil na trůn první japonský císař *Džimmu* (Mason, Caiger, 2007). Japonsko jako jediné ze zemí Východní Asie si uchovalo svou ojedinelost především díky ostrovní poloze a relativní odlehlosti, které napomohly Japonsku, aby si samo vytvořilo většinu kulturních statků. Čínské vlivy zasahovaly s nižší intenzitou, změny probíhaly pomalu a jednalo se převážně o dobrovolné přejímání cizích vzorů nebo o domácí vývoj než o tlak ze zahraničí, čímž se uchovalo více z původní domácí tradice. Staré či zastaralé zvyky nebo instituce byly zachovávány a mohly existovat s novými. Výborným příkladem je udržení císařského rodu jakožto zdroje politické moci i poté, co ztratil skutečnou politickou moc (Reischauer, Craig, 2009).

První významná kultura, působící od 3. století př. n. l. až do 1. století př. n. l., se vyskytovala v oblasti nížiny Kantó a je známá pod názvem *Jajoi*. Vyznačovala se jednoduchou keramikou vyráběnou na kruhu, pěstováním rýže pomocí zavlažovacích technik (některé z nich se využívají i dnes) a použitím bronzu i železa. Ve 3. století n. l. vytvářeli lidé kultury *Jajoi* rozsáhlé mohyly z navršené zeminy, zakrývající hrobky vládců. Kultura následujícího staletí je tudíž označována za *mohylovou kulturu*. Mnohé znaky této kultury ukazují na nové vlivy z Korejského poloostrova, které zde plynuly skrze dobyvatele a obchodní či válečné styky. Keramika sice byla podobná, ovšem vypalovala se při vyšší teplotě a využívalo se železo na výrobu zemědělských nástrojů. Japonský národ je popisován jako společenství s přísnou sociální stratifikací, odlišující se tetováním či jinými

tělesnými znameními. Japonsko bylo kmenovou společností, připomínající ranou korejskou společnost nebo germánské kmeny z doby římské říše. Tato kmenová společnost se členila do velkého počtu rozvětvených rodových společenství (*udži*), kterým dědičně vládla hlava rodu. Udži uctívali rodové božstvo, od něhož se odvozoval původ rodu. Stát *Jamato*, jež byl původně jakýmsi seskupením rodů *udži*, se pokoušel nastolit mezi rody řád, rozdělil je hierarchicky a uděloval jim tituly (Reischauer, Craig, 2009).

**Náboženství silně ovlivňovalo veškeré dění**, což je zjevné v období trvajícím do 5. a 6. století n. l., kdy nebylo odděleno od politické moci. Dodnes císařský rod zastává kněžské role. Politická nadřazenost hlavního rodu byla vystihnuta nadvládou jeho božstva (Bohyně slunce) nad božstvy jiných rodů, jehož rituály přesáhly rodový rámec a vytvořily národní náboženství. Staří Japonci uctívali ničivé i blahodárné přírodní síly včetně rozmanitých přírodních jevů, ctili je jako duchovní síly či božstva a označovali výrazem *kami* (Reischauer, Craig, 2009). *Kami* označuje tak nejen božství, ale vše nadpřirozené (Knotková-Čapková, 2005). Dané uctívání přírodních sil a související rodové kultury byly později označeny výrazem *šintó* (cesta božstev). Šintó je také označováno jako původní japonské náboženství (Havlíček, 2009). Pro šintoismus byla typická rituální čistota, která dala vzniknout rozsáhlé kultuře veřejných lázní, zvyku navštěvovat termální prameny a celkově vysoké každodenní čistotnosti zjevné i dnes. Šintoismus představuje jednoduché až primitivní náboženství, ale jeho zvyky a představy jsou významnou součástí japonské kultury v průběhu celé historie. Přes Koreu se do Japonska dostalo indické náboženství buddhismus, které Japonsko oficiálně převzalo v roce 552, někdy se uvádí i rok 538. Buddhismus byl využíván při přejímání čínské kultury, podobně jako bylo použito křesťanství při šíření středomořské kultury do Evropy. Buddhismus v Japonsku vycházel zejména z typu *mahájány* (Velké kolo). Tento směr kladl velký důraz na dobročinnost a na přičinění se o vlastní záchranu. Japoncům se buddhismus zamlouval díky větší moci a větší ochraně, než jakou oplývala šintoistická božstva (Reischauer, Craig, 2009). Brzy po příchodu do Japonska získal významný vliv na všechny oblasti sociálního a kulturního života (Winkelhöferová, Löwensteinová, 2006). Osvojení umění, spojené s buddhismem, vytvářelo obrovský skok v technologickém vývoji zejména v architektuře, technice odlévání bronzů, stavbě mostů atd. (Reischauer, Craig, 2009). K získání nových poznatků vysílali poselstva do Číny, jejichž hlavním úkolem bylo osvojit si kulturní či intelektuální statky (Reischauer, Craig, 2009). Také měla vypozerovat znalosti čínské správy, které Japonci poté zavedli a používali (Mason, Caiger, 2007). I přesto, že dlouho



byli na nižší kulturní úrovni než Čína a často si od ní vypůjčovalo, cítili nadřazenost nad Čínou (Landes, 2004).

Po roce 645 byla spuštěna **vlna reforem *Taika*** inspirovaná čínským modelem centralizované správy. Mělo se tak nahradit volně spojené udži a vytvořit plně centralizovaný feudální císařský stát (Mason, Caiger, 2007). Jednou z reforem bylo vytvoření hlavního města v Naniwě (dnešní Ósaka), jehož budovy byly inspirovány čínským stylem, byla zakládána jednotlivá ministerstva ústřední vlády, zaveden systém jednotné správy ve všech provinciích i jednotný daňový systém. V období *Nara* (710-784) bylo Japonsko hospodářsky poměrně zaostalé, v obchodních stycích se využívala naturální směna, ačkoliv v roce 708 a v dalších letech byly raženy a dány do oběhu měděné mince, dále existovaly silné třídní rozdíly a Akademie, jakožto ústřední učiliště čínského typu, vyučovala zejména syny dvorských aristokratů a nestala se tudíž rodištěm vzdělaných úředníků (Reischauer, Craig, 2009). V první polovině 8. století se vylepšily některé výrobní postupy, především v těžbě a zpracování kovů, kde se využily zkušenosti z Číny a Koreje (Vasiljevová, 1986).

Buddhismus, koncentrován během 8. století pouze v hlavním městě a jen u vládnoucí vrstvy, se v průběhu 8. i 9. století rozšířil po celém Japonsku a ovlivnil celou společnost (Reischauer, Craig, 2009). Buddhistické chrámy sloužily jako centra nového učení (Mason, Caiger, 2007). Buddhismus se v Japonsku snadno uchytil z několika důvodů. Byl součástí rozvinutější kontinentální kultury a se šintoismem se vzájemně nevylučoval (Reischauer, Craig, 2009). Buddhismus rovněž ovlivňoval státní příjmy, neboť buddhistické kláštery měly ve svém majetku značné množství půdy a na tuto půdu se nevztahovala žádná státní břemena (Vasiljevová, 1986). Dalším náboženstvím pronikající z Číny je konfucianismus, za jehož zakladatele je považován *Kchung-fu*, v Evropě známý jako Konfucius. Konfucianismus v podobě, v jaké se dostal do Japonska, zdůrazňoval soudržnost v rodinném či rodovém kruhu, synovskou oddanost rodičům a loajalitu vládci i stávající moci. Pomáhal vytvořit hierarchickou a harmonickou společnost, ve které je vládce shovívavý a poddaný poslušný. Byl charakteristický dominantním mužským postavením, které se nakonec prosadilo i přes silné ženské postavení ve společnosti. Nikdy se v Japonsku nevyvinul v organizované náboženství nebo se nestal podstatným státním kultem jako v Číně, nicméně jeho normy a hodnoty byly od začátku základem myšlení i etiky. Z Číny přišly i jiné tradice například magie, věštění, astrologie či geomancie (Reischauer, Craig, 2009).

Období druhé poloviny 6. století do konce 8. století je členěno na dvě základní období – kulturu *Asuka* (592-710) a kultura *Tempjō* (792-748), obě čerpající z čínského umění. Běžnými památkami kultur byly skulptury, převážně z bronzu, dřeva, laku či hlíny. První sochy ovšem Japonci dováželi z Koreje a až na přelomu 6. a 7. století byla tvorba vlastní, přičemž využívali typické čínské znaky jako je reliéfnost. Pro buddhistickou architekturu byla typická vzrůstnost a lehkost, nastíněná prohnutím střech, a hojná výzdoba. To vše nejlépe vyniklo v klášterní architektuře. Největší kulturní přínos byl přikládán ostrovní říši Jamato, zajišťující kulturní výměnu od Řecka až po nejvýchodnější výspy asijského kontinentu (Vasiljevová, 1986). Počátkem 7. století se Japonci zajímali o klasiky čínské filozofie, historie a literatury, především o čínské písmo, neboť japonština zatím nevyvinula své vlastní (Mason, Caiger, 2007). Celkově ať se jedná o sochařství, architekturu či literaturu, všude se projevoval vliv náboženství, který se postupem času zmenšoval.

Období Nara bylo vystřídáno obdobím *Heian* (794-1185) **spojované s pokusem o navrácení k domácí kultuře**. Japonští aristokraté ovládli kontinentální kulturu natolik dobře, že již nepocíťovali kulturní méněcennost a obraceli se více na domácí hodnoty. Také tchangská civilizace upadala a snižující se kulturní přitažlivost Číny omezila kontakty po několik dalších století (Reischauer, Craig, 2009). Vznikla slabičná abeceda *katakana* a *hiragana*, využívající zjednodušené čínské znaky k zápisu zvukové stránky japonštiny (Vasiljevová, 1986). Celkově japonská společnost i její hospodářství se odpoutávalo od čínského modelu centralizované moci a kontroly a spíše se obracelo k soukromým a silně osobním vztahům, připomínající starý rodový systém. Vznikaly vrchnostenské statky *šóen*, kdy vlastníci statků postoupili půdu formálně mocnému dvorskému rodu či náboženské instituci, čímž si zajistili vynětí z daňových povinností nezávislost na centrální vládě (Reischauer, Craig, 2009). V období Heian fungoval velmi úzký vztah mezi literaturou a náboženským učením. Konfuciánské a buddhistické texty totiž tvořily návody pro dvořany, jak dobře vládnout, jejich znalost umožnila úřední postup a celkově říkaly, jak se čtenáři mají chovat. Tvořily základ osobní, rodinné i politické morálky. Buddhismus přinesl s sebou umění, řemesla a možnost vzdělávat se. Spojení buddhismu a šintoismu (*ryóbu šintó* – dvojnásobné šintó) vytvářelo dominantní podobu náboženství v Japonsku od 11. do poloviny 19. století. Období pozdního Heianu zdůrazňovalo kulturu v provinciích a kulturu prostých lidí, čímž se snažilo **oprotit od náboženského vlivu** jako zdroje inspirace (Mason, Caiger, 2007). V 9. století již vláda

neomezovala množství kléru a organizovaná církev tak mohla nerušeně růst. Tou dobou se šířící buddhismus stal nedílnou složkou institucionálního života Japonců v míře, jaké nikdy nedocílil na kontinentě, také měl zde silnější ekonomický i společenský vliv než v Koreji nebo Číně. V tomto století získal větší část kontroly nad císařským rodem mocný dvorský rod *Fudžiwara* a nastalo období Fudžiwara (858- do konce 11. století). Hlava rodu *Jošifusa* vytvořil základy nové rodové moci. Jeho následovníci zastávali většinu vysokých vládních funkcí a zásobovali prince císařského rodu manželkami i konkubínami, jejichž vzešlé potomky následně dosazovali na trůn (Reischauer, Craig, 2009). Daný systém preference rodiny zajistil národní mír i řád a pomohl rozsáhlému kulturnímu rozvoji. Fudžiwarové ovládali dvůr a vládli skrze loutkové císaře. Jejich moc se povedlo omezit císařem *Gosandžó* v roce 1068. Skutečná moc se přesunula z příbuzných matky vládnoucího císaře, čili z rodu Fudžiwara, na otce císaře či na jiné členy císařské rodiny, jež ho uvedli na trůn. Skuteční vládcové tak ztratili veškerou reálnou moc a vznikla vláda excísařů *insei* (Mason, Caiger, 2007).

Ačkoliv v době od 10. do 12. století dochází k postupnému rozpadu institucí centrální vlády a následnému úpadku práva i pořádku, jedná se o období značného hospodářského a kulturního rozmachu celé země. Estetická citlivost a vytříbenost se staly v období Fudžiwara typickou součástí japonské civilizace. Hospodářský růst byl zaznamenán v souvislosti s vytvářením nových polí a přírůstkem obyvatel ve vzdálených oblastech země. Zřetelně se vylepšil stav cest a ve 12. století došlo k většímu pohybu zboží v několika provinciích než ve století osmém (Reischauer, Craig, 2009).

### **3.2 Feudální Japonsko**

Ke konci 12. století byla vystřídána fudžiwarská dvorská aristokracie vojenskou vrstvou. Vojenská funkce se časem prolínala s funkcí politickou nebo správní. Vznikající ozbrojené družiny byly řízeny horní vrstvou venkovské šlechty, neboť techniky boje byly nákladné. Ve 12. a 13. století zajišťoval feudalismus nižším společenským vrstvám větší jistotu postavení, než jakou mohli získat předtím (Reischauer, Craig, 2009). Podobně jako na Západě, japonský feudalismus rozlišoval léna, vazalskou poddanost samurajů („ten, kdo slouží“) a v kultuře či v politice oslavoval vojenský étos (Reischauer, Craig, 2009; Mason, Caiger, 2007). Japonská feudální etika se významně odlišovala od evropské. V Číně, z níž Japonsko čerpalo, se dobrá vláda odvíjí od úrovně etiky, tj. z morálního příkladu a absolutní poslušnosti. Navíc v Japonsku na rozdíl od Evropy mohly ženy dědit spolu

s muži majetek i postavení a rovněž se od nich očekávalo stejné hrdinství, stoicismus a loajalita jako od mužů. Etický kodex vojenské vrstvy vytvořil hybnou sílu ve společnosti až do nedávné minulosti. Silné spojení k půdě a důraz na loajalitu, statečnost, stoicismus, šetrnost i bojová umění přetrvaly do moderní doby, stejně jako kult meče a názor, že sebevražda je řešením bezvýchodných situací a je hodna úcty až obdivu. Sebevražda byla do 12. století institucionalizována jako *seppuku*, označována také jako *harakiri* (Reischauer, Craig, 2009). Rituální sebevražda byla výsadou šlechty a samurajů (Raduz, 2005). Ačkoliv byla nastolena vláda vojenské vrstvy, zejména první polovina 13. století se vyznačovala dlouhým obdobím klidu, míru a hospodářského růstu. Vojenské oddíly měly některé mocné rody i hlavní náboženské instituce (Reischauer, Craig, 2009). Vládu vojenské vrstvy nevyvolala obava ze zahraniční agrese či snaha využít zahraničního příkladu, ale pozvolný posun v rovnováze moci (Mason, Caiger, 2007).

Příslušníci vojenské vrstvy se začali zajímat o **meditativní buddhistický směr zen**, neboť přinášel zkušenosti a vědomosti nutné k organizaci správy země. Také dokázal odpoutat od citových vztahů, naučil překonávat neúspěchy či neštěstí a čelit klidně smrti (Reischauer, Craig, 2009). Zenové kláštery vytvořily novou metodu účtování, ovládaly významné akademie, knihovny či umělecké sbírky a byly centry estetického vkusu (Hilská, 1953). Také vznikaly nové sekty buddhismu, které připomínaly základní křesťanské představy díky důrazu na spasení skrze víru v jeden předmět uctívání a v posmrtný život v buddhistickém ráji. Křesťanství se blížilo také přesunutí těžiště organizování obce věřících z klášterů k jednotlivým kongregacím církevního typu, manželské svazky kněží a překládání náboženských textů (Reischauer, Craig, 2009).

*Joritomo* z rodu *Minamoto* obdržel v roce 1192 titul *Sei taišógun* (zkráceně *šógun*) a tímto rokem začíná období nazývané *Kamakurské* až do roku 1333. V roce 1180 založil Služební kancelář, Správní kancelář a Soudní komoru, které zajistily silnou ochranu proti politické nezávislosti, uzurpaci moci v centru a zaručily nejvyšším politikům obranu kolektivní zodpovědnosti. Tato obrana je dodnes využívána. Roku 1189 zničil rod *Fudžiwara* z Hiraizumi, čímž si **vojensky podřídil celé tehdejší japonské území**. Administrativa jeho vojenské vlády je označována jako *šógunát* neboli *bakufu*. Po zavraždění posledního člena, hlavní větve Minamotů vymřela a na jejich místo nastoupil rod *Hódžó* (Reischauer, Craig, 2009). Mason a Caiger (2007) uvádí, že tento rod odolal v druhé polovině 13. století mongolským útokům také s pomocí dvou tajfunů označované za božský vítr (japonsky *kamikaze*). Ve druhé světové válce kamikaze označovala speciální

druh bojového útoku (Inoguchi, Nakajima, Pineau, 1958). Na konci 13. století politická decentralizace stimulovala ekonomiku a tudíž i tempo ekonomického vývoje. Lokálně zaměřené politické jednání podporovalo zúrodnování nových území včetně budování závlahových systémů, zdokonalování zemědělských technik (vodní kolo), pěstování tržních plodin a intenzivnější využití půdy v podobě dvojí sklizně. Došlo taktéž k růstu řemeslné výroby a k zvýšení objemu obchodu v rámci panství i meziregionálně. Vznikala nová střediska výroby papíru, odlévání železa, výroby keramiky a významně se rozvíjel obchod s kontinentem. Japonsko vyváželo především meče, měděnou rudu, síru a cenná dřeva, naopak dováželo měděné mince, hedvábí, porcelán či knihy (Reischauer, Craig, 2009; Mason, Caiger, 2007).

Počátkem 14. století nastoupil císař *Godaigo*, jenž se pokoušel udržet následnictví ve své rodové větvi a obnovit politickou moc císaře zavedením několika změn, např. zrušil instituci excísaře. Nešlo už ale vrátit dobu vlády Joritoma či dobu Nara. Rod *Hódžó* byl vystřídán novým rodem *Ašikaga*, vládnoucím v letech 1338-1573 a toto období je označováno jako *období Muromači*. Ašikagové vytvořili vládu na způsob centralizované s několika administrativními a soudními orgány. I přes snahu o udržení míru období mezi roky 1467 a 1568 je označováno za *Válčící knížectví (Sengoku)*, neboť docházelo k nepřetržitým válkám mezi místními hegemony o moc a půdu (Reischauer, Craig, 2009). Století následující po roce 1470 je charakterizováno prakticky **neexistencí centrální vlády**, zničením městských chrámů, svatyní, paláců včetně pokladů a to vše odpovídalo rozkladu městské politické autority a prestiže (Mason, Caiger, 2007). Poloautonomní vesnice (vesnické obcíny) nahradily vrchnostenské statky *šóen*. Vesnice sloučily rolníky, původně patřící různým vrchnostem, do jednoho kolektivu, čímž zlepšily organizaci práce, posílily sousedskou a lidskou soudržnost a zrychlily rozvoj řemeslné výroby i obchodu (Reischauer, Craig, 2009). Ve větší míře se rozvíjí průmysl, jsou opět navázány obchodní styky s Čínou a je vybudován systém obchodních sdružení *za* (Hilská, 1953). Tato sdružení měla chránit výrobce a dopravce určitých komodit (papíru, rýžového vína sake) před rostoucími daňovými povinnostmi a dalšími obchodními riziky. Obdobná sdružení vznikala též v řemesle hlavně mezi herci a tesaři. Na hospodářském růstu se podílel rovněž rozvoj místních trhů, konající se zpravidla jednou během desetidenního cyklu pod patronací vlivné místní instituce, např. svatyně, chrámu nebo vrchnosti. Trhy napomáhaly zakládání obchodních měst u přístavů nebo v blízkosti významných center náboženského

života. Důležitým mezníkem byl postupný přechod od směny k používání peněz v obchodu od 12. do 15. století (Reischauer, Craig, 2009).

Dosažený **hospodářský růst souvisel s kulturním rozkvětem** díky spojení určitých tradičních japonských kulturních proudů s filozofií, estetickými principy zenu a novými kulturními čínskými vlivy, které s sebou přinesli zenoví mniši. Zenoví mniši byli poradci u šógunátního dvora a zprostředkovávali oficiální styk s Čínou. Mnich *Eisai* založil čajovou kulturu (Reischauer, Craig, 2009) a čaj se stal dodnes nepostradatelným (Hilská, 1953). Jak uvádí Reischauer a Craig (2009), kultura období Ašikaga je pojmenována zenovou kulturou. Ta vychází ze splnutí zenové filozofie s uměleckými projevy sungské Číny, s jemnou citlivostí, důrazem na dojem, formu, obřadnost a se silou osobnosti z vojenské tradice. Kultura měla větší zastoupení tvůrců i adresátů a je tudíž živější a srozumitelnější. Jazyk se zjednodušil a byl modernější. Na konci 15. století byla vytvořena škola *Kanó* malířů sungského stylu krajinomalby, jež byla rozvíjena až do 19. století. Zahradní nebo krajinná architektura, pocházející z Číny, dospěla v jeden z unikátních japonských uměleckých projevů. Pokoušela se o napodobení nezkrotné velkoleposti přírody (Reischauer, Craig, 2009). Ze zvyku klást květiny před buddhistické sochy vznikla v 15. a 16. století pravidla aranžování květin. Jejím smyslem bylo duševně oslovit diváka, potěšit smysly a ukázat své dovednosti. Ale až do 19. století se jednalo o mužské umění (Mason, Caiger, 2007). Zastíněný šintoismus se snažil v 15. století dostat na výsluní a vydával padělané texty potvrzující vznik buddhismu a konfucianismu ze základních šintoistických pravd (Reischauer, Craig, 2009). Šintoismus, usilující o obnovení císařské moci a politicky představující odboj proti feudalismu, byl vládou záměrně udržován v ústraní (Hilská, 1953).

### **3.3 Centralizované feudální Japonsko v období Tokugawa (1603-1867)**

V polovině 16. století v japonském hospodářství a společnosti probíhají změny spojované převážně s rozpadem feudalismu v Evropě. Velkou rychlostí se vyvíjel vnitřní i zahraniční obchod (Reischauer, Craig, 2009). Roku 1543 dopluli Portugalci na japonský ostrov Tanegašima a dva roky poté připlouvali portugalští obchodníci pravidelně. Portugalská kolonizace byla příznačná náboženskou propagandou (Vasiljevová, 1986). Reischauer a Craig (2009) uvádí, že roku 1549 mohl v Japonsku odstartovat jezuita *František Xaverský* křesťanské misijní aktivity, neboť bylo otevřenější západnímu myšlení i zboží než jakákoli jiná asijská společnost. Šíření křesťanství také ulehčovalo obchodní

kontakty (Vasiljevová, 1986). Obchod se Západem poskytl nové plodiny, vymoženosti a Japonci se horlivě pokoušeli převzít vše evropské – evropské oděvy, portugalská slova, vojenskou techniku a další (Reischauer, Craig, 2009).

*Nobunaga Oda, Hidejoši Tojotomi a Iejasu Tokugawa* jsou tři po sobě následující vojevůdci, kteří sjednotili Japonsko a vytvořili pevný **model centralizovaného feudalismu**. Centralizace proběhla již koncem 16. století a základem jednotné a pevné politické struktury byla poměrně samostatná knížectví, představující efektivní jednotku místní správy. Dosáhli tak po dlouhé době politické jednoty. Tento centralizovaný feudalismus byl výjimečně stabilním politickým systémem. V 17. století bylo Japonsko sjednocené mnohem efektivněji než leckterý evropský stát a politická centralizace s ekonomickou integrací dosáhly takové míry, jaké Evropa nedosáhla až do 19. století. Iejasu přijal roku 1603 titul šóguna, čímž dal vzniknout tokugawskému šógunátu (Reischauer, Craig, 2009). Politika šógunátu vyzdvihovala zemědělství jako nejdůležitější hospodářskou činnost a základní zdroj důchodů vládnoucí třídy, přičemž nezemědělské činnosti považoval na základě konfuciánství za podřadné (Vasiljevová, 1986). K udržení politické stability využili Tokugawové společenský řád s třídní hierarchií, která má čtyři společenské třídy *ši nó kó šó* a je řízen vzdělaným a mravně bezúhonným úřednictvem. Na vrcholu hierarchie jsou samurajové, pod nimi rolníci, poté řemeslníci a nakonec obchodníci. Šógun a knížata včetně jejich vazalů, kteří se dále členili, stojí nad touto hierarchií. Pouze hranice mezi samurajstvem a prostým lidem byla striktně dodržována a řemeslníci s obchodníky fakticky splývali v jednu kategorii měšťanstva *čónin*. Kromě této hierarchie existovala ještě malá skupina dvorské šlechty, kategorie buddhistických a šintoistických mnichů a skupina vyvržených *eta*. Ke konci období Tokugawa začali obchodovat i samurajové, což bylo v rozporu s tradičním samurajským kodexem, neboť se dostávali do finančních potíží (Reischauer, Craig, 2009).

Japonci brzy vytušili politické úmysly v obchodě a misijní propagandě křesťanství díky neúměrným ziskům z tranzitního obchodu, určitým výrokům a zprávám o jejich postupování v jiných zemích, o pirátství či o obchodu s otroky (Vasiljevová, 1986). Hidejoši a Iejasu **označovali křesťanství za podvratný živel** a v roce 1606 Iejasu vydal první protikřesťanské edikty. Pronásledování křesťanů vyvrcholilo v letech 1637-1638 povstáním proti neúnosné míře zdanění téměř 20 000 křesťanských rolníků. Ačkoliv existovalo několik málo izolovaných skupin skrytých křesťanů, toto povstání znamená konec křesťanství v Japonsku. Roku 1635 byl vydán pro Japonce zákaz odjezdu do ciziny

pod trestem smrti a zákaz návratu těm, kteří pobývali v cizině, aby se předešlo opětovnému šíření křesťanské věrouky. To vše mělo za následek náhlé ukončení zahraničních aktivit. Japonsko obchodovalo pouze s Holandskem, Čínou a Koreou (Reischauer, Craig, 2009). Kromě křesťanství byly zakázány i veškeré západní vymoženosti, znalosti a předměty jako byla například puška. Ta totiž stírala v boji rozdíl mezi prostým člověkem a samurajem skvěle ovládajícím techniku boje s mečem (Landes, 2004). Počátkem 17. století byl japonský stát v mnoha směrech technologicky a institucionálně srovnatelný s Evropou, v určitých oblastech ji i předčil. Ale velký rozvoj technologických, politických a společenských změn v 16. století se díky izolaci téměř zastavil (Reischauer, Craig, 2009). Podle Minamiho (1987) izolace způsobila, že ke konci éry Tokugawa bylo široce využíváno vodní kolo a lidská síla jako jediné zdroje energie.

Kromě vzrůstajícího zájmu o křesťanství, který byl záhy usměrněn, nabýval na síle konfucianismus nebo spíše neokonfucianismus šířený zenovými mnichy z Číny. Ten svými etickými vzory a morálními poučkami proměňuje třídu drsných válečníků ve vzdělané úřednictvo. Konfucianismus zastával názor, že politické vedení se má odvíjet od úrovně vzdělanosti jedince a jeho morálních kvalit, nikoli od dosud využívaného dědičného statutu. Tímto názorem napomohl k transformaci Japonska v průběhu 19. století a přispěl k zvýšení společenského postavení schopných úředníků. Význam konfucianismu byl vyzdvihován také díky sjednotitelům Japonska, kteří omezili ekonomickou i politickou moc buddhistického kléru, čímž zbavili buddhismus jeho intelektuálního a kulturního vlivu (Reischauer, Craig, 2009). **Buddhismus měl pouze zabránit šíření křesťanství.** Šintoismus pro tokugawský systém také nebyl vhodný, neboť zvyšoval společenskou pozici vojenské šlechty a snažil se o svrchovanost císaře (Vasiljevová, 1986). I přesto se tou dobou zrodilo několik lidových náboženských hnutí vycházejících ze šintoismu, které fungují dodnes. Vlivem konfucianismu se ve velkém rozvíjí vědecká a filozofická aktivita. Konfuciánské vyzdvihování domácích kulturních tradic a autority císařského rodu přešlo v myšlenky ohrožující stabilitu tokugawského systému, které byly trestány. V 18. století pominula obava z křesťanství a proto se obnovil zájem o Evropu a její techniku (Reischauer, Craig, 2009).

Mír a sjednocení země spolu se specializací, růstem výměry orné půdy, efektivnějším systémem zavlažování, kvalitnějším osivem, využíváním lepších nástrojů i nových hnojiv a uvedením systému několika sklizní se odrazil v obrovském rozvoji zemědělské produkce (Reischauer, Craig, 2009). Ekonomika disponovala aktivními trhy,



úvěrovým systémem, byla promyšleně organizována a úroveň gramotnosti byla mnohem vyšší než v jižní či východní Evropě (Cameron, Neal, 2003). V době *Genroku* 1688-1703 nastává velký průmyslový rozvoj, v hospodářství převažoval peněžní systém a životní úroveň vyšších tříd nezvykle vzrostla (Hilská, 1953). Velký podíl na rozvoji ekonomiky měla urbanizace, jež dala vzniknout regionálním centrům obchodu a řemesel (Míkula, 2009). Alexander (2008) doplňuje, že Japonsko bylo v 19. století jednou z nejvíce urbanizovaných zemí světa.

**Dochází rovněž k obrovskému rozkvětu měšťanské kultury.** Hlavní umělecké proudy v období Tokugawa čerpají z měšťanského života a odpovídají jeho zájmům a vkusu. V městech vznikaly zábavní čtvrti obklopené restauracemi, divadly a veřejnými domy. V těchto čtvrtích se vyskytovaly *gejši* („osoby provozující tradiční umění“). Jednalo se o krásná a nadaná venkovská děvčata prodaná svými chudými rodiči, které získaly školení ve zpěvu, tanci a umění společenské konverzace. Nejvýše postavené gejši častokrát udávaly charakter ženské módy. Postupně se kultura odpoutávala od náboženského vlivu, což dokazují například knížky lidového čtení. Dříve popisovaly příběhy náboženské či historické povahy, později obsahovaly zábavné anekdoty. Poté byly vydávány příručky a průvodce po zábavních čtvrtích. Již na konci 16. století si měšťané vytvořili loutkové divadlo *džóruri*, dnes známé jako *bunraku* a od 18. století je oblíbené také divadlo živých herců *kabuki*. V umění se vycházelo z tradičních domácích prvků, v sochařství se ustupuje od sakrálního stylu. Ze skromných jednobarevných dřevořezů, využívané v Číně k tisku náboženské literatury či knižních ilustrací, byly v Japonsku vytvořeny náročnější techniky barevných tisků. Ty sloužily k masovému šíření barevných reprodukcí uměleckých děl. Změnilo se rovněž postavení ženy, která se stala naprosto podřízená muži (Reischauer, Craig, 2009).

Za vlády šóguna *Ieharua* v letech 1760-1786 se pokračovalo ve snaze o rozvoj zemědělské výroby, došlo k prohloubení šógunátních monopolů (především v těžbě zlata, stříbra a mědi), opakovaným ražbám se stejnou nominální hodnotou, ale s nižším obsahem drahého kovu, zavedly se nová monopolní práva, politiky ekonomické kontroly obchodnických sdružení a využitím nových stříbrných mincí se zvýšilo množství peněz v oběhu. Tato éra přinesla nebývalý hospodářský růst a rozvoj obchodu. Když vládl šógun *Ienari* v letech 1787-1837 zaznamenala ekonomika opakované devalvace, které sice přinesly šógunátní vládě okamžitý zisk, ale dlouhodobě přivodily ekonomický rozvrat a prudký nárůst cen. K dalšímu zhoršení napomohla špatná úroda a následné hladomory,

společnost tak postihl pocit hluboké krize (Reischauer, Craig, 2009). Užívání peněz, které se stalo běžné koncem 17. století, spolu se selskými vzpourami, vzpourou konfuciánského učenice *Ošia Heihačira* a protizákonným obchodem s Čínou přivedilo pomalou a neodvratnou revoluci, jež skončila pádem feudální vlády a otevřením země zahraničí. Amerika dokázala prolomit japonskou izolaci uzavřením obchodní smlouvy v roce 1858. Chtěla tak chránit své rybáře lovící velryby v jižních vodách Japonska a vytvořit na různých japonských ostrovech uhelné stanice pro lodě, jež plují do Orientu (Hilská, 1953). Podle Reischauera a Craiga (2009) v polovině 19. století se země ocitla na okraji zhroucení dynamického modelu a nástupu buržoazní revoluce.

### 3.4 Období Meidži (1867–1912)

Meidži se kryje s názvem éry i s posmrtným jménem císaře *Mucuhita* (Reischauer, Craig, 2009). Jeho smrtí v červenci 1912 éra Meidži končí (Ejdus, 1959). Restaurace Meidži ztvárňuje akt obnovení moci císaře, ke které došlo teoreticky 3. ledna 1868 a následné radikální reformy. Cílem vlády tak bylo vytvořit bohatou zemi se silnou armádou (Reischauer, Craig, 2009), schopnou **dostihnout technologicky vyspělejší státy** na Západě. Západ získal nesmírný náskok nad zbytkem světa díky průmyslové revoluci (Mason, Caiger, 2007). Proto bylo nezbytné vytvořit centralizovanější a modernější vlády, učinit klíčové ekonomické i sociální reformy, aby se dosáhlo vojenské i průmyslové síly, proměnit feudální společnost ve vyspělý moderní národní stát a zaostalou ekonomiku na plně industrializované hospodářství (Reischauer, Craig, 2009). Jansen (1989) označil proces zavádění institucí po západním vzoru pojmem *westernizace*. Japonsko se v podstatě snažilo převzít vše, co jakkoli souviselo se Západem. Počátkem 80. let již zaznamenalo japonské hospodářství úspěch – bylo vytvořeno poměrně zdravé a pokročilé hospodářství, které zajistilo národní bezpečnost i rovnoprávnost se Západem. Příznivé prostředí pro hospodářský rozvoj vytvořila vláda zrušením feudálních omezení obchodu a zaručením osobní svobody, vnitřní stability, zavedením snesitelného daňového systému, dále vytvořením potřebných a odpovídajících bankovních institucí i efektivním fungováním silně autokratického způsobu vládnutí. Hospodářskému rozvoji vláda přispěla založením určitých průmyslových odvětví, jiným v rozvoji pomohla finančně i administrativně. Přispívala k akumulaci potřebného kapitálu a poskytovala soukromým podnikatelům pobídky či privilegia. Právě soukromý sektor se z dlouhodobého hlediska měl stát hlavním motorem modernizace a hospodářského růstu (Reischauer, Craig, 2009).

Hilská (1953) uvádí, že rozdělení obyvatel na čtyři třídy v období Tokugawa se změnilo v období Meidži na tři třídy - šlechta (*kazoku*), bývalí samurajové (*šizoku*) a lid (*heimin*). Ovšem lid neměl moc rozhodovat při zavádění reformy v průběhu období Meidži. Znalost demokratických práv a principů se sice propagovala, ale jakýkoliv pokus o demokratizaci byl zamítnut. Velká změna poté nastala, jak zmiňuje Reischauer a Craig (2009), ve snaze o vytvoření ústavy a parlamentu, kterou měly nejpokročilejší a nejmnocnější země jako reprezentativní formu vlády, a o které se Japonci domnívali, že souvisí s pokrokem a silou zemí. Úkolem státní doktríny bylo posílení centralizované kontroly nad vzdělávací soustavou a **ukončení napodobování západních společenských zvyků**. Negativním projevem doktríny bylo omezení akademické svobody. Byly podporovány konfuciánské a feudální ctnosti (loajalita, poslušnost) a zvýšen zájem o národní minulost skrze vznik spolků, zdůrazňující tradiční umění. Dne 11. února 1889 byla vyhlášena Císařská ústava Velkého Japonska, označovaná také jako Ústava Meidži a vznikl dvoukomorový parlament, přičemž zdrojem moci byl císař. Mikula (2009) ve své práci uvádí, že se jednalo o první skutečnou ústavu vycházející ze západních vzorů. Podle Khana (1998) mezi významnými politiky panovaly názory, že cílem a smyslem dosavadního politického systému byla tvorba moderní ústavy západního typu. Hlavním úkolem parlamentu byla pomoc císaři s vytvářením legislativy (Colegrove, 1933).

Základní podmínkou modernizace společnosti byl kvalitní systém vzdělání, k jehož dosažení pomohla poměrně vysoká gramotnost a některé tradice školní docházky z období Tokugawa. Vznikla Tokijská císařská univerzita jako sloučení konfuciánské Akademie (*Šóheizaka*), lékařské školy a jazykové výuky na Úřadu pro studium knih barbarů. Stala se hlavní institucí vzdělávacího systému. Zrušení většiny škol, vztahujících se k církvi či náboženství, umožnilo vládě vytvořit **jednotný, vládou řízený vzdělávací systém**, než jak tomu bylo na Západě v 19. století. Počátkem 20. století byla nová vzdělávací soustava prakticky hotova a předčila nejen jeden západní systém. Centry vyššího vzdělání a moderní kulturní přeměny Japonska se stala města (Reischauer, Craig, 2009). Od raného období Meidži japonské úřady dovolovaly někdy i podporovaly kulturní diverzifikaci (Mason, Caiger, 2007). Ta se projevovala v městech v průběhu 70. a 80. let 19. století, kde se objevovaly nové materiální vymoženosti: plynové lampy, budovy a oděvy západního stylu, holičství poskytující i jiné střihy vlasů než byl samurajský, masny nabízející hovězí maso a další. Do konce první světové války se rozšířily časopisy, kina, bary či restaurace, v hudbě využívali gramofony. To vše vedlo k obrovskému rozdílu mezi venkovem

a městem. V literatuře došlo k odklonu od veřejných záležitostí a zaměření se na jednotlivce a jeho soukromý život. Celkově se kultura nadále oprošťovala od náboženského vlivu (Reischauer, Craig, 2009).

V prvních dvou desetiletích období Meidži došlo k mnohem většímu růstu v zemědělství, obchodu, řemeslné a manufakturní výrobě než v nových odvětvích z důvodu obav soukromých podnikatelů pouštět se do neznámých oblastí. Bývalí obchodníci, řídicí se kulturou a ekonomikou pozdně tokugawského období, nebyli schopni kvůli předešlým vztahům podřízenosti a závislosti na feudální vrchnosti či šógunátu využít nových podnikatelských aktivit. Tudíž buď bankrotovali, nebo klesalo jejich postavení (Reischauer, Craig, 2009). Přibližně v polovině 19. století docílil rozvoj řemesla a obchodu značně vysoké úrovně (Ejdus, 1959). Nicméně ekonomickou modernizaci nepříznivě ovlivňoval zahraniční obchod s následným odlivem zlata a stříbra (Mason, Caiger, 2007). Aktivní obchodní saldo bylo nahrazeno rostoucím deficitem, udržujícím se po celá 70. léta. Narůstající příliv západního rukodělného zboží (hlavně levných a poměrně kvalitních textilií) byl značnou překážkou většímu rozvoji velké části japonské řemeslné a textilní výroby. Aby se zarazil příliv zahraničního zboží a vytvořily pracovní příležitosti pro rolníky i exsamuraje, bylo zapotřebí vzniku nových výrobních odvětví, jež by se nacházela především v japonských rukou (Reischauer, Craig, 2009). Pomoci také mělo rozvinutí moderního průmyslu s rozšířením škály zboží vhodného na export (Mason, Caiger, 2007).

Ačkoliv se Japonci snažili kopírovat Západ, o křesťanství nejevili zájem a nadále existovaly zákazy z tokugawského období. Až roku 1873 byl starý zákaz zrušen a v 80. letech byla **přijata politika náboženské tolerance**. Křesťanství se tak oficiálně stalo hlavním náboženstvím spolu s buddhismem a šintoismem. Japonci viděli v křesťanství zdroj síly a pokroku Západu. Nicméně roku 1899 počet křesťanů v Japonsku nedosahoval ani čtvrtiny procenta celkové populace. Opětovný zájem o šintoismus působil v hnutích, která vyústila v podstatě v obnovu císařské moci. V roce 1869 vznikla Rada šintoistického kultu, jež měla položit základy šintoisticky orientované vlády. Tento pokus se nezdařil, neboť jednoduchý šintoismus neodpovídal tehdejší době. Rostoucím vlivem šintoismu došlo k odluce buddhismu. Administrativní kontrola buddhistického kléru nad většinou šintoistických svatyní byla zrušena spolu s nucenou registrací k buddhistickým sektám a majetek se navrátil šintoistickým kněžím. I když oblíbenost konfucianismu poklesla, roku 1890 byl vydán Císařský edikt o výchově, ve kterém byl konfucianismus jako

ideologie vyzdvihován spolu se společenskou harmonií a loajalitou vůči trůnu (Reischauer, Craig, 2009).

V 70. letech představovala pro již silně napjatou finanční situaci vlády kolonizace ostrova Hokkaidó, pokusy o obnovení podnikání v průmyslu a likvidace zbytků starého režimu další velkou zátěží. Prudký růst spotřeby rolníků (především spotřeby luxusního dováženého zboží) zhoršilo hospodářskou situaci (Reischauer, Craig, 2009). Tuto situaci řešil ministr financí *Macukata Masajoši* politikou omezování výdajů a deflací (Mason, Caiger, 2007). Ekonomika tak po dočasném útlumu byla schopna se rychle vzpamatovat a následně došlo ještě k rychlejšímu tempu růstu než doposud. Po nejistém začátku rostl průmysl zrychlujícím se tempem (Reischauer, Craig, 2009). V průběhu 50 let se Japonsko, jehož hospodářství bylo v zaostalém stavu, změnilo v jednu z nejsilnějších kapitalistických zemí (Hilská, 1953). Ovšem co se týče bankovníctví, měny, textilního a důlního průmyslu, železnic či lodní dopravy, jejich tempo rozvoje bylo pomalé (Mason, Caiger, 2007). Po vzkvétajících 80. letech se vyznačovalo pár let zpomalením růstu kvůli pohlcování menších firem většími a podporování jednotlivých uskupení. Nicméně výhra v čínsko-japonské válce roku 1895 představovala nové tempo pro zavedená i některá nová průmyslová odvětví (Reischauer, Craig, 2009).

Nakonec **japonský stát snu Meidži dosáhl** – stal se moderním národem a světovou imperialistickou mocností s koloniemi Koreou a Tchaj-wanem i tzv. zvláštními zájmy v jižním Mandžusku (Reischauer, Craig, 2009). Duus (1988) uvádí, že kolonie skýtaly ekonomický ale také politický a strategický přínos. V první světové válce bylo Japonsko britským spojencem a na Versailleské konferenci zasedlo jako jedna z pěti vítězných mocností (Reischauer, Craig, 2009).

### 3.5 Období první světové války

Po smrti Mucuhita začíná nová éra označována jako *Taišó* (Ejdus, 1959). V letech 1890-1945 byla vláda vytvořena jako ústavní, jež zajišťovala různým orgánům neboli elitám politického systému rozdílné pravomoci. K těmto orgánům patřila například pozemní armáda s námořnictvem, státní byrokracie označovaná jako císařští úředníci a další. V zimě 1912-1913 se dosavadní politické uspořádání zhroutilo a nastalo období tzv. *politické krize Taišó*. Svůj název toto období získalo kvůli neshodám pozemní armády s námořnictvem a ministerskými předsedy, kteří usilovali o prosazení politiky rozpočtových škrtů, zatímco armáda chtěla navýšit své výdaje (Reischauer, Craig, 2009).

V první čtvrtině tohoto století Japonsko nadále pokračovalo v překonávání technologické zaostalosti za Západem. První desetiletí 20. století znamenalo pro Japonsko zlatý věk. **Míra hospodářského růstu** po roce 1900 **je strhující**. Prudký nárůst typický pro konec 19. století následoval prakticky bez ustání dalších čtyřicet let. V letech 1900-1930 vzrostla těžba nerostných surovin více než třikrát, výroba průmyslového zboží třináctkrát a podíl hotových průmyslových výrobků na celkovém vývozu se zvýšil dvacetkrát (Reischauer, Craig, 2009). Počátkem 20. století bylo Japonsko čtvrtým největším producentem mědi (Mason, Caiger, 2007). Nabízí se tři zdůvodnění hospodářského růstu. Pro některé bylo hlavním důvodem *vykořisťování kolonií*, to ovšem přinášelo především ztráty než užitek. Jiní preferovali *úlohu zahraničních trhů*, z nichž koloniální trhy představovaly bezvýznamnou část. Jenže hospodářský růst byl financován převážně vlastními zdroji. Dalším zdrojem růstu bylo skoro dvojnásobné *zvýšení počtu obyvatel* během let 1900-1940 (Reischauer, Craig, 2009).

Hospodářská konjunktura provázela Japonsko v letech 1906-1913. S pomocí tří druhů poptávky si udržel japonský stát hospodářský růst až do 30. let. První typ zosobňovala pokračující expanze tradičního sektoru národního hospodářství (tj. zemědělství, obchod, řemeslná i manufakturní výroba) – zvyšovaly se mzdy, zákazníci preferovali spíše tradiční zboží než nové výrobky a spotřebitelské modely se téměř neměnily. Druhým typem poptávky byla poptávka po bavlně, jízdních kolech a dalších produktech japonského lehkého průmyslu. Posledním typem byla poptávka podněcená vládními výdaji (Reischauer, Craig, 2009). Vzrůstal průmyslový rozvoj, i přes značné zaměření na zemědělství, kdy ještě roku 1913 pracovalo v zemědělství 60 procent obyvatelstva (Ejdus, 1959). Po roce 1905 se projevila nadměrně vysoká míra japonských vládních výdajů a investic do průmyslových odvětví, kterou nebylo možné dlouhodobě udržet, takže v roce 1911 **se Japonsko ocitlo ve vážné finanční krizi**. Krize skončila s vypuknutím první světové války (Reischauer, Craig, 2009). Válka započala v červenci 1914 mezi spojeneckými zeměmi tzv. Dohody (Anglie, Francie a Ruska) a zeměmi německého bloku. Válka nabízela japonským monopolům dosažení maximálních zisků a japonskému imperialismu možné zabránění dalších území. Japonsko se postavilo na stranu Dohody se skrytým úmyslem zabrat německé koncesní državy v Šan-tungu, zajistit si tak vniknutí do Severní Číny a rozšířit svůj vliv včetně nadvlády nad zbytkem Číny. Šantungskou provincii následně obsadili a v několika místech nastolili vlastní správu. Kromě toho okupovali i německé ostrovy v Tichém oceánu, aby zabránili okupaci Anglií.

Dne 18. ledna 1915 vyslalo Japonsko k Číně 21 požadavků, jež měly symbolizovat nastolení nadvlády Japonska nad celou Čínou. Pod ozbrojeným nátlakem přijala Čína některé z požadavků. V květnu 1918 byla podepsána japonsko-čínská vojenská a válečná námořní dohoda, čímž se z pekingské vlády vytvořil vojenský vazal Japonska. USA s Japonskem od začátku války vedly mezi sebou spory o čínské území. Obě země usilovaly o monopolní nadvládu nad Čínou a nad celým Dálným východem (Ejdus, 1959).

První světová válka představovala nový impuls k ekonomické expanzi v podobě velkého množství objednávek válečného materiálu od spojenců a prudkého vzrůstu poptávky po japonských průmyslových výrobcích díky odříznutí Asie i dalších trhů od jejich tradičních evropských dodavatelů (Reischauer, Craig, 2009). Rovněž vzrostly zlaté rezervy a kapitálové investice do průmyslu (Ejdus, 1959). Lodní přeprava zajistila, že se **z Japonska stala třetí největší námořní velmoc** po Británii a Spojených státech. Z Japonska se dovážel válečný materiál pro Spojence a textilní výrobky směřovaly do Číny, jihovýchodní Asie či Afriky (Mason, Caiger, 2007). Deficit obchodní bilance v předválečných letech byl ještě vysoký, ale navýšená poptávka během války a výroba zbrojních potřeb přinesly rychlou expanzi na zahraniční trhy (Cameron, Neal, 2003). Dalším zdrojem hospodářského válečného růstu byly japonské kolonie (zásoby surovin a cíle japonských investic), domácí investice (40 procent představovalo vládní investice) i nárůst počtu obyvatel (Tomeš a kol., 2008). Hayami a Ruttan (1970) jsou ale názoru, že import zemědělských surovin z kolonií působil negativně na růst japonského zemědělství a z velké části způsobil jeho stagnaci. Naopak dovoz pozitivně ovlivňoval růst průmyslu (Mikula, 2009).

Filozofie liberalismu s politickými, zákonnými i majetkovými právy zajištěné ústavou podporovaly a zvyšovaly impulsy k individualizaci neboli k vyzdvihování jednotlivce, což bylo patrné už v období Meidži. Malíři na přelomu 19. a 20. století vychází z dřívějších podob malířství a toto tradiční umění si upravují po svém či používají prvky západního umění, čímž vznikají nové styly. Další styly byly vytvořeny japonskými studenty, jež studovali v zahraničí a přinesli s sebou nové způsoby ovládání technik či hotová díla. Hudba díky japonské tradici představovala podřízenou součást rituálních, dramatických či lidových představení. Ovšem ve 20. století byl nesmírný zájem o západní instrumentální i vokální styl. Po roce 1914 se vyráběly hudební záznamy, čímž významně působily na hodnotu hudby, neboť poskytly poslech kvalitního světového představení. Co se týče dramatického umění tak to si uchovalo slušnou vitalitu i přes nové divadelní formy

a rozvíjející se filmový průmysl. Od pozdního období Meidži rostl zájem o západní divadelní styl (*šingeki* – nové drama) jakožto zprostředkovatele šíření myšlenek Západu, jež se oprostil od tradičních divadelních forem směrem k intelektuálním a realistickým přístupům. První japonské filmy zachycovaly divadelní scény z *kabuki* nebo ukázky z nové školy kabuki známé jako *šimpa*, kdy stále ženské role hráli muži. První stálá filmová scéna vznikla v roce 1903 a do roku 1918 se tvůrci inspirovali v zahraničních filmech. v literatuře stejně jako v umění byla vyzdvihována individualizace (Mason, Caiger, 2007).

### 3.6 Dílčí shrnutí

Japonský stát vznikl roku 660 př. n. l. V průběhu svého formování přebíral mnoho poznatků včetně východních náboženství a kultur z Číny, Indie a dalších asijských zemí. Náboženství mělo zpočátku silnou úlohu na veškerém dění, která se postupně zmenšovala. Velký význam mělo křesťanství, které se do Japonska dostalo skrze španělské kolonizátory. Odpor japonské vlády ke křesťanství ale způsobil prakticky uzavření země před Západem. Na konci 19. století se Japonsko přeorientovalo na Západ, aby dohnalo vyspělejší západní země, což se nakonec podařilo a díky této změně dosáhl japonský stát začátkem 20. století nesmírného ekonomického růstu.



## **4. Japonské hospodářství po první světové válce**

V současnosti patří Japonsko mezi nejvyspělejší a nejbohatší země světa. Má vysokou životní úroveň a velmi nízkou nezaměstnanost, vycházející z nesmírné pracovitosti Japonců (Žídek, 2009). Jaký na tom všem má podíl kultura, je náplní právě této části. Jelikož se ale čtvrtá kapitola zabývá mnohem kratším obdobím, na rozdíl od třetí části, popisující vývoj Japonska od 3. století př. n. l. až do první světové války, nelze zachytit výrazné změny ve vývoji kultury, v pojetí náboženství a další současně se změnami v ekonomickém vývoji. Proto je nejdříve zachycen japonský ekonomický vývoj a následně je popisován vztah kultury k japonskému ekonomickému vývoji.

### **4.1 Světová hospodářská krize**

Stejně jako ke konci 12. století i po první světové válce se dostala do popředí moc armády. Vojenská síla se prokázala například odejmutím úřadu ministerskému předsedovi v roce 1927 a 1928. Celková politická situace nebyla stabilní ani demokratická, civilní složky vlády se časem hroutily a volby ztrácely opodstatnění. Japonsko nadále usilovalo o získání dalších území, což se projevilo v únoru 1932, kdy Japonci vyhlásili v Mandžusku loutkový stát Mandžukuo. Silnější militantní podobu získal japonský stát od poloviny 30. let (Žídek, 2009).

Hospodářský růst v průběhu první světové války byl vystřídán poklesem. Japonsko během války navázalo obchodní styky s řadou zemí, jež byly do té doby obchodními partnery se zeměmi Západu. Situace se ale po válce změnila. Evropské země obnovily s těmito zeměmi obchody a Japonsko tak bylo vystaveno silné zahraniční konkurenci. Velké množství firem ukončilo svou činnost a ostatní firmy spolu s bankami žádaly o vládní pomoc, čímž byl soukromý kapitál vytlačován vládními investicemi (Tomeš a kol, 2008). V březnu 1920 se zhroutil japonský cenový systém (Reischauer, Craig, 2009). Japonsko zasáhla inflace, přičemž cenový index se zvýšil mezi lety 1918 a 1920 ze 161 na hodnotu 224 (rok 1914 = 100). Pozvolna se docílilo cenové stability i stability japonské měny, která stále nebyla svázána se zlatem. K tomu došlo až v lednu 1930 (Žídek, 2009). Po roce 1920 následují dvě desetiletí patřící ekonomicky k nejméně příznivým. Důvodem bylo dosažení stabilizované úrovně u zemědělství i domácí produkce surovin a přenesení absorpce vzrůstajícího počtu obyvatel na průmyslový sektor (Reischauer, Craig, 2009). Japonský průmysl po první světové válce dosáhl takové úrovně, že se mohl rovnat Evropě

(Hilská, 1953). Dále zde patří relativní pokles vládních výdajů v podobě vojenských výdajů, které v předešlých obdobích snižovaly následky hospodářských výkyvů. Daná poválečná deprese se začala mírnit roku 1922. Bohužel dne 1. září 1923 zasáhlo oblast Tokia silné zemětřesení. Tato tragédie odstartovala stavební boom, jenž byl zčásti financován ze zahraničních půjček (Reischauer, Craig, 2009). Průměrné tempo růstu v letech 1920-1929 se pohybovalo okolo 7 procent. Bankovní krize na jaře roku 1927, i přes tříměsíční moratorium, způsobila bankrot celé řady významných bank (Židek, 2009).

Roku 1929 propukla ve Spojených státech **světová hospodářská krize**, která se postupně přesunula do dalších zemí včetně Japonska. V letech 1929-1931 klesla hodnota japonských vývozu o 50 procent (Reischauer, Craig, 2009). Pokles souvisel se zavedením Smoot-Hawleyho celního sazebníku v červnu 1930 americkou vládou a s poklesem světových cen surovin. Vystaly tak potíže s exportem surového hedvábí, jakožto hlavní vývozní surovinou, neboť jeho cena rychle poklesla spolu s příjmy z exportu. Podobná situace byla také u vývozu bavlny (Židek, 2009). V lednu 1930 ministr financí *Džunnosuke Inoue* obnovil systém zlatého standardu, který Japonsko opustilo v roce 1924, a přešel na devalvaci jenu, jež stimulovala zahraniční obchod. Daný krok podstoupil dva měsíce před krachem americké ekonomiky, kdy ceny na světových trzích se začínají hroutit. Docílil posílení jenu, snížení vývozu a hluboké deprese pro japonský stát (Reischauer, Craig, 2009). Vážná situace pro japonský jen vyvstala, když došlo k devalvaci libry, na kterou byl jen navázán. Devalvace odstartovala prodej jenů obchodníky a v průběhu tří měsíců odliv zlata v hodnotě 675 milionů jenů. Bank of Japan přistoupila k zákazu vývozu zlata a dne 17. prosince 1931 se ustoupilo od zlatého standardu a přešlo na devalvaci jenu, hodnota jenu klesla z 50 centů na 30 (Židek, 2009). Vláda uplatnila reflační politiku, kdy se snažila dosáhnout inflace růstem svých výdajů a devalvací jenu. Devalvace následně vyvolala zvýšení exportu, čímž Japonsko zvýšilo své hospodářské aktivity a růst (Tomeš a kol., 2008). Nezaměstnanost stoupla na tři miliony osob. V roce 1931 vystřídaly zemědělské přebytky z předešlého roku katastrofální nedostatek potravin, jež zapříčinila nízká úroda (Reischauer, Craig, 2009). I přesto krize nebyla v Japonsku tak ničivá jako v jiných zemích, nedošlo třeba k snížení cen na burze a obnova nastala rychle. To lze spatřit v tabulce 4.1, kde nejsou zaznamenány výrazné výkyvy v průmyslové výrobě. Rok 1929 byl zvolen jako základna, aby tabulka lépe zaznamenala vývoj po krizi (Židek, 2009; Reischauer, Craig, 2009). V letech 1920-1930 hospodářství Japonska nestagnovalo – došlo k technickému pokroku, k širší diverzifikaci průmyslu, zdvojnásobil se objem výroby

zpracovatelského průmyslu a vyčistil se trh od finančně nezdravých podniků. Do roku 1932 se Japonsko z deprese vzpamatovalo (Reischauer, Craig, 2009).

Tabulka 4.1 - Japonská průmyslová výroba (1929 = 100, bazický index, stále ceny roku 1929)

Rok	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
Průmyslová výroba	83	90	100	95	92	98	113	129	142

Zdroj: Žídek (2009, str. 254).

V průběhu **odeznívání krize** byl vytvořen deficitní rozpočet a flexibilní směnný kurz nově jmenovaným ministrem *Takahashim*. Každoročně narůstaly vládní výdaje, například v letech 1932-1934 vzrostly o 20 procent, čímž rostl i podíl vlády na HDP z 31 na 38 procent. S růstem výdajů rostlo i zadlužení Japonsko. Převážná část výdajů byla využita na zbrojení (Žídek, 2009). Bylo například vytvořeno silné námořní loďstvo. Zbrojní výroba se vyznačovala sdružováním velkých průmyslových podniků i bank do silných skupin *zaibatsu*. Banky v rámci *zaibatsu* určovaly hospodářský vývoj celého Japonska. *Zaibatsu*, jež ze začátku spolupracovaly s vládou, získaly s odstupem času nezávislost na vládě a jejich vliv při vytváření a realizaci politických rozhodnutí sílil. Také ovlivňovalo rozvoj ekonomiky skrze své reinvestované zisky do nových odvětví (Tomeš, 2008). Zahraniční obchod podporoval průmyslový sektor sloužící armádě, přičemž vojenské zakázky pomáhaly vyvést ekonomiku z deprese (Reischauer, Craig, 2009). Koncem roku 1933 směřovalo působení zahraniční politiky na zajištění dominantní pozice Japonska ve východní Asii bez pomoci a neomezená formálními dohodami se zainteresovanými západními mocnostmi (Mason, Caiger, 2007). V zemi panoval diktátorský režim, jenž byl patrný i na trhu práce – mzdy byly fixní, neexistovaly odborové organizace a téměř žádné sociální zabezpečení a délka pracovní dne se pohybovala okolo 11-12 hodin. V letech 1932-1936 prožívalo Japonsko ekonomickou expanzi s docela stabilní cenovou hladinou (Žídek, 2009). V tabulce 4.2 lze spatřit rostoucí tendenci až na rok 1931, kdy se projevila hospodářská krize. Tato expanze přinesla roku 1936 prakticky plnou zaměstnanost a téměř žádné nevyužité zdroje (Reischauer, Craig, 2009). Jako základna byl v tabulce zvolen rok 1925 z důvodu lepšího srovnání vývoje těchto ukazatelů a zachycení hospodářského zázraku. Tabulku bylo možné vložit celou hned na začátek čtvrté kapitoly a zachytit jednotně vývoj od roku 1930, jelikož se ale s jednotlivými roky

pracuje při popisu následujících významných událostí v ekonomickém vývoji a čtenář by nemusel zachytit důležité okamžiky, je tato tabulka rozdělena.

Tabulka 4.2 – Japonská těžba a zpracovatelský průmysl v letech 1930-1936 (1975 = 100, bazický index, stále ceny roku 1975)

Rok	Celkový průmysl	Těžba	Celkový zpracovatelský průmysl
1930	5,5	62,0	5,3
1931	5,0	58,8	4,7
1932	5,3	60,0	5,0
1933	6,4	68,6	6,1
1934	6,9	75,1	6,5
1935	7,3	81,0	6,9
1936	8,2	89,6	7,8

Zdroj: Johnson (1982).

#### 4.2 Období druhé světové války

Rokem 1937 nastává proměna na válečné hospodářství, která zasáhla pracovní nasazení, řízení mezd i cen. V roce 1938 využívá Japonsko přidělový systém. Tato proměna souvisí s navyšováním výdajů na zbrojení. Vojenské výdaje činily v roce 1937 28,2 procent HDP (Žídek, 2009). Kvůli militarizaci se Japonsko ocitlo před vstupem do války na hranici svých výrobních možností. Omezení ekonomického potenciálu země spočívalo v závislosti na zahraničních surovinách, což je patrné dodnes. Narůstající sbližování s Německem a Itálií, které spojovala averze vůči Sovětskému svazu, zhoršila vztahy s USA a Velkou Británií (Tomeš a kol, 2008). Pro další růst hospodářství už byl velmi omezený prostor, jelikož roku 1937 vstoupilo Japonsko do války s Čínou a v roce 1941 se Spojenými státy a západními spojenci (Reischauer, Craig, 2009).

Japonsko vidělo v druhé světové válce možnost získat nadvládu nad jihovýchodní Asií a čerpat její suroviny, především v Číně. Ztratila tak všechny dodávky surovin z USA, jež měly být kryty surovinami z jihovýchodní Asie. O tuto možnost Japonsko postupně přicházelo kvůli nezajištěné kontrole námořních cest. Docílilo se tak **postupného zhoršování hospodářské situace**. Nedostatku domácích surovin se mělo zamezit navýšením kupní síly peněz směřující na vojenské účely, podporou vládních výdajů z rozpočtu a vládních výpůjček na vojenské operace, čímž vláda negativně ovlivnila inflaci. Proto roku 1939 nastolilo cenovou kontrolu v podobě zmrazení mezd, cen

a důchodů, což se neosvědčilo. Současně se rozvíjela šedá ekonomika, tudíž problém spočíval v rozdílu mezi oficiálními cenami a cenami na černém trhu. Obtíže byly patrné i se stabilizací mezd, neboť neexistovala autorita, které by se to podařilo. Rostoucí mzdy nabourávaly logiku strnulých cen. Kvůli velmi nízkým fixovaným cenám, vláda poskytovala finanční podporu určitých výrobcům (např. producentům rýže), aby navýšila jejich tržby při zachování strnulých cen. Na výplatu podpor bylo nezbytné si půjčit, což nadále podporovalo růst inflačních tlaků (Tomeš a kol, 2008).

Tabulka 4.3 zachycuje pozvolný růst doznívající expanze minulých let, jenž zpomaloval, protože jak bylo řečeno, k dalšímu výraznějšímu růstu nebyly vhodné podmínky. S přípravou na válku rostly výdaje na zbrojení, což je zjevné například u růstu těžby, která v letech 1937-1938 vzrostla o více jak 6 %. Ovšem v důsledku světové války je poté v roce 1945 u těžby zachycen téměř 50procentní pokles.

Tabulka 4.3 - Japonská těžba a zpracovatelský průmysl v letech 1937-1950 (1975 = 100, bazický index, stále ceny roku 1975)

Rok	Celkový průmysl	Těžba	Zpracovatelský průmysl			
			zpracovatelský průmysl celkem	železo a ocel	neželezné kovy	ropné a uhelné produkty
1937	9,6	97,5	9,2	5,7	8,7	2,5
1938	9,9	103,8	9,4	6,5	9,1	2,7
1939	10,9	108,8	10,5	7,2	10,3	3,2
1940	11,4	116,7	11,0	7,3	10,1	3,4
1941	11,8	117,1	11,3	7,5	9,6	4,0
1942	11,5	114,4	11,0	7,9	10,9	4,0
1943	11,7	115,5	11,1	8,9	13,3	4,0
1944	11,9	105,1	11,4	8,3	14,7	3,2
1945	5,2	55,5	4,8	2,9	5,5	0,9
1946	2,3	40,9	1,8	1,0	2,9	0,4
1947	2,9	54,0	2,3	1,3	4,0	0,5
1948	3,8	66,2	3,0	2,1	5,5	0,8
1949	4,8	75,7	4,0	3,7	6,3	0,9
1950	5,9	80,0	5,1	5,1	7,3	1,7

Zdroj: Johnson (1982).

Ačkoliv se na přelomu 19. a 20. století dostalo Japonsko na úroveň světových ekonomik, druhá světová válka jeho pozici oslabila (Cihelková a kol., 2002). **Porážka Japonska zapříčinila hospodářský rozvrat**, kdy průmysl přestal fungovat a vyvolal velkou nezaměstnanost (Ejdus, 1959). Japonský stát byl v troskách – byl zasažen dvěma jadernými výbuchy, výrobní základna, zničená bombardováním, dosahovala jen asi třetiny předválečné úrovně a kolonie, z nichž se přivážely suroviny, Japonsko prohrou ztratilo. Celkové lidské i materiální ztráty byly vysoké (Tomeš a kol., 2008). Ačkoliv válka nepřinesla přímou invazi cizích armád na japonské ostrovy, byly 2/3 z velkých textilních kapacit zdevastovány. Dalším důsledkem války byla ztráta kolonií, na kterých bylo Japonsko závislé kvůli importu surovin, ztráta zahraničních investic, úhrada dočasných reparací a okupace do roku 1951, kdy byla podepsána mírová smlouva (Židek, 2009).

Tomeš a kol. (2008) uvádí, že prohra změnila japonský politický i ekonomický vývoj. Američané vykonávali poválečnou správu v Japonsku a uskutečnili několik významných opatření souhrnně nazývané *Dodgeova linie* (dle J. M. Dodge, finančního odborníka a diplomata, působícího v Japonsku jako vůdce americké mise), přičemž cílem bylo:

- podpořit japonský parlamentní systém, demokracii a lidská práva,
- předejít opětovnému obnovení militarismu,
- vybudovat poničené výrobní základy,
- navýšit konkurenceschopnost hospodářství.

Jednalo se o tzv. systém nepřímé správy, při kterém pokyny okupační správy prováděla japonská vláda a její orgány (Plechanovová, Fidler, 1997). Prvním krokem bylo snížení absolutistické moci císaře a utlumení vlivu armády. Demokratická ústava byla Japonsku prakticky vnucena a vytvořila základ pro parlamentní systém více stran. Oligopolní struktury zaibatsu byly roztrženy a ze zbrojní výroby přešly na výrobu civilní (Tomeš a kol., 2008). Podle Židka (2009) někteří představitelé zaibatsu podporovali válku. Došlo k demonopolizaci hospodářství, jež proběhla prostřednictvím antimonopolních zákonů a k pozemkové reformě, čímž se odstranily v zemědělství pozůstatky feudálního systému. Vytvořila se soustava komerčních bank a vzniklo právo na fungování odborů. Cílem USA bylo proměnit zničenou zemi na fungující tržní hospodářství a zamezit působení sovětské ideologie direktivního plánování a kolektivismu v poválečné bipolární uspořádání světa (Tomeš a kol., 2008).

Po skončení americké okupace v roce 1952 nebyly antimonopolní zákony příliš dodržovány a vznikaly tak **volná sdružení podniků** vycházející z minulých vzájemných vazeb – tzv. *keiretsu* (Tomeš a kol., 2008). Jednalo se o kapitálové spojení podniků s bankami, které nebylo již tak široké a intenzivní jako zaibatsu. Miwa a Ramseyer (2002) jsou názoru, že keiretsu bylo klíčovým prvkem v rychlém japonském průmyslovém rozvoji a transformaci od začátku roku 1950.

Jedním z poválečných problémů se stala inflace se svým neblahým vlivem na japonské vývozy. Pro její odstranění přistoupila vláda k úsporným opatřením v podobě nízkého podílu státních výdajů na HDP a nízkých sociálních výdajů kvůli upřednostnění reinvestic téměř všech vládních výnosů (Tomeš a kol., 2008). Další problém spočíval ve snížení objemu produkce v průběhu války, který vyústil v pokles životní úrovně obyvatelstva a ve zvýšení sociálního napětí. Situace se nadále zhoršovala, a proto USA poskytovalo úlevy v reparacích, úvěry na nákup potravin i surovin a napomáhalo vytvořit průmyslové základny v Japonsku (Židek, 2009).

#### **4.3 Období hospodářského zázraku**

Nezbytným krokem pro další vývoj bylo posílení úlohy průmyslu, neboť ještě v roce 1950 připadal téměř 50% podíl zaměstnaných osob na zemědělství. Nicméně brzy se podařilo situaci zlepšit. Za přelomový rok lze považovat rok 1948, kdy se hospodářství stabilizovalo. Napomohla stabilizace cenové hladiny (v roce 1950 došlo k deflaci) a Korejská válka díky japonským dodávkám pro spojenecká vojska. V roce 1951 tak převýšila průmyslová výroba hranici předválečného maxima. Také se vyrovnala obchodní bilance díky růstu exportu (Židek, 2009). V letech 1950-1953 představovaly vojenské zakázky pro Spojené státy stimul ke zvýšení výroby zvláště v těžebním, strojírenském a chemickém průmyslu. V letech 1955-1960 docílila japonská průmyslová výroba vysokého tempa růstu a její objem byl více než dvojnásobný (Vasiljevová, 1986). Dané skutečnosti lze vypožorovat z tabulky 4.4, kdy celkový průmysl vzrostl v letech 1950-1953 téměř dvojnásobně. Jak uvádí tabulka, pouze těžební průmysl zaznamenal výkyvy v růstu během roku 1954.

Tabulka 4.4 - Japonská těžba a zpracovatelský průmysl v letech 1950-1959 (1975 = 100, bazický index, stále ceny roku 1975)

Rok	Celkový průmysl	Těžba	Zpracovatelský průmysl		
			zpracovatelský průmysl celkem	strojní zařízení	chemikálie
1950	5,9	80,0	5,1	1,8	4,7
1951	8,0	91,4	7,1	2,9	6,3
1952	8,6	94,4	7,7	3,0	6,9
1953	10,4	101,2	9,5	3,8	8,6
1954	11,2	97,5	10,4	4,3	9,8
1955	12,1	98,0	11,3	4,3	11,3
1956	14,9	108,3	13,9	6,2	13,6
1957	17,3	119,3	16,5	8,7	16,0
1958	17,4	115,7	16,6	9,3	16,0
1959	20,9	114,6	20,1	12,0	18,5

Zdroj: Johnson (1982).

Podle Reischauera a Craiga k hospodářskému růstu přispěly *nízké výdaje na zbrojení* dosahující méně než jedno procento státního rozpočtu, tudíž rostoucí příjmy mohly být reinvestovány do produktivních oblastí. Zvýšila se rovněž produktivita zemědělské výroby, produkce ovoce i masa a Japonsko se stalo soběstačné v pěstování rýže. Dále k růstu napomohl *zahraniční obchod*. Nejvýznamnějším japonským obchodním partnerem byly Spojené státy, jejich podíl na celkovém japonském vývozu tvořil přes 22 procent. Úspěšného růstu bylo taktéž docíleno spojením *svobodného podnikání s promyšlenými státními zásahy* (označované jako „Japonsko, a. s.“). V rámci tohoto spojení Japonská národní banka půjčovala investiční kapitál obchodním bankám, jejichž budoucí zisky měly stačit na splacení úvěrů a mohl se tak efektivně financovat průmysl během 20 let rychlého hospodářského růstu. K „Japonsku, a. s.“ patřila také státní ochrana rozvíjejících se odvětví (Reischauer, Craig, 2009). Židek uvádí i jiné zdroje růstu – růst exportu, vysoká míra úspor, přejímání západní technologie, určité zvláštnosti na trhu práce a neobyčejná hospodářská politika. Právě *export* byl dle něj hlavním faktorem hospodářského zázraku. Růst vývozu podporoval výrobu i domácí produkt a jedná se o tzv. *exportně determinovanou strategii růstu*. Jelikož Japonsko nemělo dostatek vlastních surovin, bylo nuceno převážnou část dovážet, například dováželo 99 procent ropy, 92 procent železa a 100 procent mědi (Židek, 2009). Vysoký vývoz byl tak nezbytný ve



vztahu k dovozu (Dornbush, 2000). Fárek (2002) uvedl, že podíl Japonska na světovém vývozu vzrostl z hodnoty 1,5 procenta v roce 1950 na 7,8 procent v roce 1971. V tabulce 4.5 lze spatřit působivý růst vývozu i přes nízkou výchozí základnu. Tato zvolená základna lépe vystihuje růst exportu v poválečném období a nesmírný hospodářský zázrak.

Tabulka 4.5 – Export Japonska (1913 = 100, bazický index, stále ceny roku 1913)

Rok	Export v %
1913	100
1946	13,5
1961	1 000
1971	5 000
1980	10 000
1989	16 000

Zdroj: Žídek (2009, str. 260).

Během druhé světové války bylo Japonsko hodně vzdáleno technologické vyspělosti Spojených států, ale **Amerika** ochotně **nabídla své vědecké a technologické poznatky** (Reischauer, Craig, 2009). V žádné rozvinuté ekonomice nelze spatřit tak obrovskou převahu dovozu techniky a rozmanitého know how nad jeho vývozem. Pokrok v oblasti techniky navýšil produktivitu práce a podpořil mezinárodní konkurenceschopnost japonského vývozu zboží (Fárek, 2002). V letech 1950-1980 Japonci zaznamenali 34 tisíc nákupů zahraniční technologie (Žídek, 2009). Pomocí nejnovějších technických zařízení se jednotlivá průmyslová odvětví vypracovala na nejefektivnější na světě. Do poloviny 70. let Japonsko technologickou ztrátu téměř dohnalo (Reischauer, Craig, 2009).

Nelze opomenout **působení sociálně kulturních institucí a tradičních hodnot** na fungování ekonomického systému. Vžité životní postoje směřovaly Japonce k celkovému oceňování vlastností, jako je střídmost, šetrnost, píle a disciplinovanost. Ekonomický rozvoj byl delší dobu udržován od plného dopadu konzumního stylu života a bylo možné sledovat nezvyklé spojení efektivní aplikace klasického financování investic formou tvorby soukromých úspor s tím, že obyvatelstvo včetně podnikatelů si udrželo v oblasti spotřeby svůj tradiční zdrženlivý způsob života. Typickým znakem japonské společnosti zůstává sounáležitost ke kolektivu podniku, odpovědnost za výsledky, instituce životního zaměstnání a zásada tzv. seniority využívána u odměňování a služebního povyšování ve firemní hierarchii (Fárek, 2002). Instituce životního zaměstnání představuje v podstatě

závazek firmy, že zajistí zaměstnanci práci od jeho vstupu do zaměstnání až po odchod do penze, což je typické především pro období hospodářského zázraku. Princip seniority znamená, že zaměstnanci jsou odměňováni převážně na základě doby strávené ve firmě než dle výkonnosti (Žídek, 2009). Důležitá je rovněž úcta k autoritám, ke vzdělání a národní hrdost. To vše pozitivně ovlivnilo pracovní úsilí a loajalitu (Fárek, 2002). Díky tomu byla udržena nízká nezaměstnanost v poválečném období, která nepřesáhla 2,5 procenta (Žídek, 2009).

Ojedinelostí na trhu práce byla snaha ochránit domácí trh. I přes pozvolný pokles je ochrana dodnes na poměrně vysoké úrovni. Přitom nešlo pouze o celní omezení, ale hlavně o spotřebitelské návyky Japonců. Rozdíl oproti západním zemím, jejichž hlavním cílem bylo dosažení zisku, spočívá ve využití úsilí maximalizovat svůj podíl na trhu (Žídek, 2009). Toho dosahovali kupříkladu nízkými zaváděcími cenami (Waters, 2002). Dalším znakem hospodářského zázraku je **systém hospodářské politiky** řazený mezi systémy indikativního plánování. Vláda stanoví budoucí koncepci a podmínky pro hladké fungování soukromého sektoru (Žídek, 2009).

Od 50. let do začátku let 70. dosahovala ekonomika v průměru výše 11 procent ročního růstu (Reischauer, Craig, 2009). Kupříkladu v letech 1965-1970 se pohybovalo průměrné pětileté tempo růstu reálného HNP okolo 11,2 procenta, jak je vidět v tabulce 4.6. Tabulka rovněž zachycuje zrychlení růstu v padesátých letech, přecházející v pozvolný pokles růstu po první ropné krizi v letech 1973-1974 (Ito, 1992). Hrubý národní produkt se zvýšil dvacetinásobně a v přepočtu na hlavu vzrostl šestnáctkrát. Do roku 1975 bylo Japonsko třetí nejsilnější ekonomickou velmocí světa po Spojených státech amerických a Sovětském svazu (Reischauer, Craig, 2009).

Tabulka 4.6 - Průměrné pětileté tempo růstu reálného HNP (v letech 1953-1955 průměrné tříleté tempo růstu reálného HNP)

1953-55	1955-60	1960-65	1965-70	1970-75	1975-80	1980-85
7,0	8,6	10,6	11,2	4,6	5,1	3,9

Zdroj: Ito (1992, str. 45).

Tabulka 4.7 zachycuje hospodářský poválečný zázrak na dvou ukazatelích – indexu hrubého národního produktu a indexu zpracovatelské výroby. Jako základna bylo vybráno období 1951-1953, které lépe zachycuje poválečný hospodářský zázrak a poskytuje tak

jiný úhel pohledu. Ačkoliv tabulka zachycuje pouze vývoj do roku 1973, za období 1946-1976 se japonská ekonomika zvýšila 55krát. Na konci roku 1973 Japonsko činilo zhruba 10 procent světové ekonomické aktivity, ačkoliv zabíralo pouze 0,3 procenta zemského povrchu a dosahovalo asi tři procenta světové populace (Johnson, 1982).

Tabulka 4.7 - Změna ekonomických ukazatelů (bazický index, stále ceny let 1951-1953)

Rok	Index hrubého národního produktu	Index zpracovatelské výroby
1934-1936	90	87
1951-1953	100	100
1961-1963	248	400
1971-1973	664	1 350

Zdroj: Johnson (1982, str. 6).

#### 4.4 Zpomalení růstu japonské ekonomiky

V 70. letech 20. století došlo ke zpomalení hospodářského růstu a k vyrovnané obchodní bilanci. Po roce 1972 poklesla míra růstu z 11 procent v předchozích 20 letech na necelá 4 procenta, což nadále představovalo jeden z nejvyšších přírůstků mezi vyspělými zeměmi. Pokles rovněž hrubý národní produkt, jak zachycuje tabulka 4.6. Stále byla vysoká úroveň pracovních sil, sklon k úsporám, nízké výdaje na obranu, otevřenost světových trhů a podobně. Ale v té době se spotřebovala zásoba levné zahraniční technologie. Dostižením Západu bylo Japonsko nuceno využívat pro základní výzkum a vývoj své vlastní laboratoře, čímž se navýšily výrobní náklady. **Ropné šoky** v letech 1972 a 1979 těžce udeřily na japonský stát (Reischauer, Craig, 2009). Krize zasáhly Japonsko výrazně kvůli velmi malému množství vlastních nalezišť surovin (Židek, 2009). V roce 1974 se projevila hospodářská krize naplno a trvala do roku 1975 – poklesla výroba, vzrostla nezaměstnanost a inflace (Vasiljevová, 1986). Kvůli ropným šokům bylo Japonsko nucené provést strukturální změny, jež příznivě ovlivnily zvýšení konkurenceschopnosti japonských výrobků na světových trzích (Reischauer, Craig, 2009). Změny spočívaly v omezení surovinově náročných výrob (např. ocelářství, loděřství) a přesun k odvětvím náročným na kvalifikovanou pracovní sílu a výzkum, jako je elektronika, počítače a další. Rovněž se zvedl zájem o výrobu automobilů a japonská výroba v roce 1980 byla největší na světě (Židek, 2009). Navíc narostly vládní výdaje díky

přijatým zákonům na ochranu životního prostředí kvůli velkému znečišťování ovzduší, nadměrnému hluku ve velkých městech či zamořování vodních toků i pobřežních vod průmyslovými odpady (Vasiljevová, 1986). Vysoké výdaje souvisí také s vytvořením systému sociálního zabezpečení (Reischauer, Craig, 2009). Díky zvýšenému zájmu o úspory paliv a surovin, spočívající zejména ve vývoji a uvedení energeticky úsporných zařízení i nových technologií, neměl druhý ropný šok na japonské hospodářství tak silný negativní dopad (Žídek, 2009). Tomeš a kol. (2008) uvádí rok začátku prvního ropného šoku až od roku 1973. Nicméně shoduje se s Reischauerem a Craigem v tom, že díky úsporným opatřením nebyl během druhého ropného šoku tak výrazný pokles ekonomiky, jak je možno vidět v tabulce 4.8.

Tabulka 4.8 - Průměrné roční tempo růstu HDP v %

Před 1. ropným šokem (1970-1973)	Období 1. ropného šoku (1973-1975)	Meziobdobí (1976-1979)	Období 2. ropného šoku (1979-1982)	Po 2. ropném šoku (1982-1985)
7,4	0,6	5,1	3,6	6,4

Zdroj: Tomeš a kol. (2008, str. 202).

Roku 1973 se **mění kurzová politika**. Japonský jen byl po dobu 22 let do roku 1973 fixován na úrovni 360 jenů za dolar a poté bylo provedeno uvolnění kurzu. Následně proběhlo rychlé zhodnocení jenu a v roce 1980 se dolar prodával za 211 jenů. Zhodnocení zlevnilo náklady na dovoz, ale zdražilo vývoz. I přesto japonský export neustále rostl (Žídek, 2009).

Následná konjunktura je označována jako *bublinový boom*, neboť k jejímu vzniku přispělo převážně spekulativní přehřátí finančních trhů (Cihelková a kol., 2002). Hospodářský růst podpořila i **fiskální expanze** v podobě snížení daňové zátěže podniků, uskutečnění programů veřejné infrastruktury či programů v sociální oblasti (Tomeš a kol., 2008). Docílit této hospodářské konjunktury (označovaná také jako *Heisei*) v listopadu 1986 pomohlo uvolnění monetární politiky, především pozvolné snižování oficiální úrokové míry a **liberalizace finančních operací**. Liberalizace začala v první polovině 80. let povolením pro finanční instituce obstarat si nutný kapitál prostřednictvím mezinárodních arbitrážních obchodů s cennými papíry nebo na zahraničních devizových trzích (Reischauer, Craig, 2009). Velké společnosti si začaly opatřovat kapitál především formou emise akcií než bankovním úvěrem, jelikož ceny spotřebního zboží a služeb

zůstávaly poměrně stabilní a ceny nemovitostí rychle rostly. Banky navíc půjčovaly více menším podnikům (zejména stavebním firmám a agenturám obchodujícím s nemovitostmi), které peníze využívaly mnohdy ke spekulativním účelům (Cihelková a kol., 2002). Tento poměrně snadný přístup ke kapitálovým zdrojům vedl k opětovnému snížení úrokových měr, k ohromnému vzestupu trhu cenných papírů i k nárůstu spekulativních obchodů s pozemky (Reischauer, Craig, 2009).

V polovině 80. let dosahovalo saldo obchodní bilance vysokých aktivních hodnot, čímž byl vyvíjen silný tlak ze zahraničí na otevření japonských trhů. Proto Japonsko přistoupilo, stejně jako několikrát předtím, k určité **liberalizaci zahraničního obchodu**. S otevřením trhu souviselo větší zaměření na domácí poptávku. Celkově působila ekonomická situace pozitivně, neboť inflace i nezaměstnanost byly nízké a podnikové zisky na nejvyšších hodnotách. Nicméně, jak bylo zmíněno, nízké úrokové sazby podněcovaly k přebytku likvidity v hospodářství a výsledkem byl spekulativní růst na burze ve druhé polovině 80. let, ohromné (pře)investování podniků. K inflačním tlakům se nedospělo, tudíž pozitivní očekávání ekonomického růstu podněcovalo ceny finančních aktiv k růstu a následně vznikla **bublina na trhu s nemovitostmi** (Tomeš a kol., 2008; Židek, 2009). V letech 1983-1989 vzrostly ceny na burze o 400 procent a cenový index městských obchodních ploch v šesti největších japonských městech o skoro 500 procent (Slaný, Sudo, 2006). Koncem roku 1989 představovaly japonské akcie polovinu hodnoty světových akcií. Je nezbytné podotknout, že banky za poskytování půjček držely v zástavě akcie i nemovitosti a keiretsu ovlivňovalo, na jaký účel budou půjčky poskytnuty (Židek, 2009).

Dané tempo růstu nebylo možné dlouhodobě udržet, proto se Japonská banka od května 1989 pokoušela opětovným navyšováním oficiální úrokové míry utlumit přehřátou konjunkturu. Tato monetární politika zaúčinkovala až v průběhu dalšího roku. Konjunktura Heisei byla nejdelší ze všech japonských konjunktur, skončila v březnu 1991 (Reischauer, Craig, 2009).

#### **4.5 Krize devadesátých let**

Devadesátá léta byla charakterizována snížením dynamiky hospodářství (Reischauer, Craig, 2009). Zpřísnění monetární politiky na začátku 90. let a zvýšení úrokové sazby vedlo k prasknutí cenové bubliny i k poklesu cen finančních aktiv (Tomeš a kol., 2008). Série restriktivních opatření způsobila prudké poklesy cen pozemků a do

října 1990 se průměrná cena akcií snížila na polovinu své hodnoty z prosince 1989 (Reischauer, Craig, 2009). Důsledky propadu na burze a na trhu nemovitostí byly značné. V letech 1990-1996 poklesly ceny nemovitostí o 70 procent (Židek, 2009). Recese z března 1991 skončila v říjnu 1993 a poté je oficiálně uváděno, že **od listopadu 1993 do března 1997** nastává období hospodářské expanze, i když **šlo** spíše o **stagnaci** (Reischauer, Craig, 2009). V souvislosti s těmito nepříznivými podmínkami narůstala nezaměstnanost (Židek, 2009). Ta je spojována s odklonem od tradice celoživotního zaměstnání a plných úvazků, které byly vystřídány krátkodobými smlouvami a částečnými úvazky (Citrin, Wolfson, 2006).

V druhé polovině 90. let následovala **nejhlubší krize v poválečných dějinách** Japonska, do které ji uvrhlo doznívající přeinvestování během 80. let. Důsledkem situace z 80. let byla rozsáhlá recese, která zasáhla převážně banky ve formě poklesu hodnoty zástav i hodnot jejich portfolií. Spousta finančních institucí ukončila činnost. Menší podniky měly potíže se splácením úvěrů kvůli rostoucím úrokovým sazbám. S růstem úrokových sazeb se rovněž zdražily velmi využívané spotřební úvěry a došlo k poklesu poptávky. Obvinění za recesi padlo na počáteční monetární expanzi centrální banky, jež vyústila v expanzi úvěrovou (ovšem názory na příčiny recese se různí). Přitom cílem expanze bylo vést k zvýšení investic podniků, aby si udržely zahraniční pozice navzdory zhodnocení jenu. Zlepšit situaci mělo osm tzv. *balíčků fiskálních stimulačních opatření*. Ty měly povzbudit a restrukturalizovat domácí průmysl v podobě rozvoje vědy a techniky, zefektivnění informací a podpory přílivu zahraničních investic. Taktéž byla zavedena pozvolná deregulace ekonomiky (Tomeš a kol., 2008).

Stálé uplatňování restriktivní monetární politiky vedlo k snížení inflace. Inflace klesala rychleji než úrokové sazby, a proto se zhodnocoval jen, který popudil k dalšímu poklesu cen. Tento **pokles cen přešel** ve druhé polovině 90. let v **deflaci**, která vedla k snížení investic, nejistotě, snížení domácí poptávky a k přednosti držby hotovosti před vklady (Tomeš a kol., 2008). Židek (2009) uvádí, že deflace byla způsobena slabou poptávkou a přebytečnými kapacitami. Pokles likvidity bank a státních garancí ve prospěch bank snížilo jejich úvěrové aktivity a zbankrotovaly další podniky. Deflace byla tak označována za jednu z hlavních příčin dlouhodobé japonské recese, jejíž hlavní podstata tkvěla v nedostatečné domácí poptávce zabraňující plnému využití výrobních kapacit. Vyřešit deflaci měla expanzivní monetární politika, jejímž výsledkem bylo snížení úrokových sazeb koncem 90. let na nulu. Bohužel se nezdařilo zamezit krachu několika

fírem ani odstranit deflaci. Dané situaci nepřispěla ani expanzivní fiskální politika, jež měla větší měrou využít deregulací. V souvislosti se stimulačními opatřeními vlády se vyskytl **problém špatných úvěrů bank** použitých na nadhodnocené nemovitosti v začátku 90. let. Pomoci měly finanční reformy, které způsobily zhroucení kapitálové propojenosti podniků a bank v podobě keiretsu. Díky nim se zamezilo zkrachování řady institucí, ale všechny problémy nevyřešily. V roce 1996 přispěla fiskální a monetární expanze k růstu reálného HDP, jež dosáhl 5,1 procenta. Jednalo se bohužel o výjimečný rok, jak lze vidět v tabulce 4.9. V Japonsku začala vzrůstat také nezaměstnanost, což nebylo běžné (Tomeš a kol., 2008). Cihelková a kol. (2002) popisuje, že Japonsku se podařilo roku 1996 dosáhnout vyššího ekonomického růstu v hodnotě 3,9 procent oproti předešlému roku, kdy hodnota činila 1,5 procenta.

Tabulka 4.9 - Vybrané ekonomické ukazatele (roční změny v %)

Ukazatel	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
HDP	3,8	1,0	0,3	0,6	1,5	5,0	1,8	-1,0	-0,1
Míra inflace (index spotřebitelských cen)	3,3	1,7	1,2	0,7	-0,1	0,1	1,7	0,6	-0,3
Míra nezaměstnanosti	2,1	2,2	2,5	2,9	3,1	3,3	3,4	4,1	4,7

Zdroj: Kunešová, Cihelková a kol. (2006, str. 155).

Opakující se fiskální expanze přinesla Japonsku vysoké deficity, postupně se vyvíjející v růst dluhu (Židek, 2009). Japonské zadlužení přesahovalo roku 1999 hodnotu 120 procent HDP. Při projevech zlepšení byla v roce 1997 zavedena fiskální restriktivní politika, aby se snížily deficity formou poklesu prostředků na veřejné zakázky, formou růstu daní a zrušením daňových výhod (Tomeš a kol., 2008). Podle Žídka (2009) to byl chybný krok, neboť došlo k poklesu spotřebitelské důvěry v okamžiku, kdy se ekonomika začala vzmáhat. Nicméně zakrátko byla nahrazena fiskální expanzí pro podporu snížení nezaměstnanosti v podobě veřejných prací a snížení daní (Tomeš a kol., 2008). Ovšem fiskální expanzí už se nepodařilo ekonomiku nastartovat a problémy trvaly prakticky až dodnes. Přispělo tomu využívání veřejných peněz na neefektivní aktivity, aby se zabránilo růstu nezaměstnanosti (Židek, 2009).

Japonsko zasáhla rovněž **asijská měnová krize** z roku 1997, jež zachvátila jihovýchodní Asii. Ta byla rovněž označována za jeden z důvodů ekonomické stagnace. Důsledkem bylo snížení exportu do postižených oblastí, japonské banky, jež poskytly

finanční prostředky zemím zasažených krizí, měly problémy s návratností. Situace se v roce 1998 nezlepšila ani přes finanční pomoc japonskému hospodářství ve výši 3,2 procenta hrubého domácího produktu. Toho roku byla schválena také podpora bankovnímu sektoru, jež vyústila v opakovaný deficit státního rozpočtu a rychlý růst státního dluhu (Kunešová, Cihelková a kol., 2006).

Zlepšit situaci měl program *Big Bang* realizovaný od 1. dubna 1998 a spočívající v deregulaci finančního sektoru. V dubnu 1998 ještě vláda vyčlenila 16,65 bilionu jenů (3,2 procenta HDP) na japonské hospodářství. Cílem bylo zvýšit růst HDP v letech 1998 a 1999 na minimálně 1,9 procent, neměla ale potřebný účinek. Byla rovněž schválena podpora bankovnímu sektoru na podzim 1998 v částce 43 bilionu jenů (tj. 504 mld. USD). Výsledkem byl opakovaný deficit státního rozpočtu a narůstání státního dluhu. Začátkem nového století se podařilo jít opět cestou oživení ekonomiky (Kunešová, Cihelková a kol., 2006).

#### **4.6 Vztah kultury k japonskému ekonomickému vývoji**

##### **4.6.1 Studie popisující silný vztah kultury k ekonomickému vývoji Japonska**

Johnson (1982) argumentuje, že ekonomický zázrak po druhé světové válce se stal díky tomu, že Japonci mají unikátní, kulturně odvozenou schopnost vzájemně spolupracovat. Tato schopnost spolupracovat se projevuje mnoha způsoby – *nižší mírou kriminality* než v jiných, méně homogenních společnostech; *podřízeností jednotlivce skupině*; *intenzivní loajalitou a patriotismem ve skupině*; a konečně *ekonomickými výsledky*. Za nejdůležitější příspěvek kultury k ekonomickému rozvoji je označován tzv. japonský konsensus, což znamená virtuální dohodu mezi vládou, vládoucí politickou stranou, vedoucími představiteli průmyslu a lidmi na prvořadosti ekonomických cílů pro společnost jako celek včetně způsobu, jak těchto cílů dosáhnout. Někdy tato kulturní vlastnost Japonců je popisována jako trvalý konsensus, privátní kolektivismus, vrozený kolektivismus, pavučina bez pavouka či Japan, Inc.

Ueno a Sekaran (1992) se zabývají **rolí kultury v manažerských postupech**. Vycházejí ze čtyř rysů: vzdálenosti moci, individualismu-kolektivismu, vyhýbání se nejistotě a maskulinity, z nichž za nejdůležitější označují vyhýbání se nejistotě a individualismus-kolektivismus. Pod pojmem *vyhýbání se nejistotě* chápou, do jaké míry členové společnosti jsou schopni vyrovnat se s nejistotou budoucnosti, aniž by docházelo k zvýšení tlaku. Japonsko dosahuje vysoké potřeby vyhnout se nejistotě, proto také se



snaží využívat dlouhodobého plánování a vytváření ochranných prvků, které mají zmírnit obavy z nepředvídatelné budoucnosti (Ueno, Sekaran, 1992). Hofstede (1984) označuje členy individualistických společností následujícími charakteristikami: konkurují spíše, než kooperují; mají nízkou věrnost organizaci, ve které pracují; sledují svůj prospěch a své vlastní cíle, které mají nízkou potřebu závislosti na druhých a jsou vypočítaví. Naopak členové kolektivních společností (např. Japonsko) se dle něj orientují převážně na společnost jako celek než na sebe; jednají společně jako skupina, snaží se tedy dosáhnout společného úsilí a skupinové odměny; mají vysokou věrnost k dosažení cílů organizace, ve které pracují; a v těchto společnostech je vzájemně závislá komunikace s ostatními. Ueno a Sekaran (1992) zjistili, že Japonsko je velmi kolektivistickou společností, tudíž musí se shodnout jako kolektiv a jak již bylo zmíněno Johnsonem (1982) spolupráce kolektivu je v mnoha směrech ekonomicky výhodná. Znalost kultury je také životně důležitá pro manažery vyslané do cizích zemí, aby se připravili na to, jak účinně fungovat v zahraničním prostředí (Jain, Tucker, 1995).

**Vliv sociálně kulturních institucí a tradičních hodnot** na fungování ekonomického systému je tedy podstatný. Dokládá to rovněž Amaya Naohiro, jež zmiňuje zvláštní ekonomickou výhodu Japonska, kterou pováleční japonští zaměstnavatelé většinou nazývají třemi posvátnými poklady – *celoživotní systém zaměstnávání, seniorita (neuko), mzdový systém a unionismus podniků*. Tyto poklady tvoří podstatu japonského ekonomického systému a pomáhají dosáhnout rychlého růstu. Neboť díky těmto institutům je v Japonsku vyšší oddanost práci, méně dní stávek, je snadnější zavádět inovace a lepší řízení kvality. Některé japonské praktiky, pokud jsou vhodně upraveny, jsou dobře přenositelné. Pokud by se ale třeba americký podnikatel skutečně pokusil zavést institut celoživotního zaměstnání bez podpory ostatních institutů japonského systému, brzy by zbankrotoval. Mimo jiné není japonské celoživotní zaměstnání na celý život, ale pouze do středního věku nebo pozdní padesátky; a ačkoli je zvyšování mezd spojeno se senioritou, jistota práce není, neboť během poklesu obchodní činnosti jsou mezi prvními propouštěnými služebně nejstarší, jelikož jsou nejdražší. Celoživotní zaměstnání se také netýká tzv. přechodných pracovníků, kteří mohou celý svůj pracovní život strávit s tímto statutem. Tito přechodní pracovníci tvoří mnohem větší část pracovníků společnosti, než by kdy vůbec tolerovaly jakékoli americké odbory (například 42 procent pracovní síly v Toyota Motor Company během 60. let 20. století). Celoživotní zaměstnání v japonském stylu nabízí mnoho výhod z pohledu ekonomického růstu: poskytuje silné pobídky

zaměstnavateli k tomu, aby fungoval na plnou či téměř plnou kapacitu; tlumí horizontálně strukturované odborářské hnutí (Johnson, 1982) a slovy Ohkawy a Rosovského (1973), poskytuje japonskému podnikateli pracovní sílu bez pobídek, čelící technologickému a organizačnímu vývoji i typu přinášejícího úsporu pracovních sil (Johnson, 1982).

Jain a Tucker (1995) zkoumali, jak **kulturní dimenze** předcházení nejistoty a mocenské vzdálenosti **vysvětlují rozdíly ve strategii** (tj. spouštěče, které firmy nutí vstoupit na globální trh; strategické impulzy, které firmy přesvědčí udělat si jméno na globálním trhu; klíčové funkční a strukturální rozhodnutí, které firmy používají k posuzování výsledků) japonských a severoamerických multinárodních korporací (MNC) při jejich **pronikání mimo domácí trh**. Výsledky ukazují, že selektivně hraje kultura významnou roli při rozhodování. Pro ovlivnění chování korporací se mohou s kulturními rysy zkombinovat různé faktory prostředí. Například japonská touha po předcházení nejistotě bude snadněji dosažitelná, pokud bude k dispozici nízkonákladový kapitál. Proto jsou ochotni investovat do vývoje nových produktů proto, aby byla firma zavedena na zahraničním trhu, a tak předejít nejistotě úspěchu. Na druhé straně, pokud jsou kapitálové náklady vysoké, musí být snaha o zabránění nejistotě zvažována ve světle rizika souvisejícího s využitím drahého kapitálu na provádění takových projektů, jako je například vývoj nového produktu. **Kulturní vlivy** jsou stejně důležité **na úrovni politického uspořádání veřejné správy**. Například japonské MNC mohou reagovat a ovlivnit tak svou vládu, aby dala věci do pořádku, když bude hodnota jenu vůči americkému dolaru stoupat.

Již v třetí části bylo možné spatřit určité kulturní dopady na vývoj japonské ekonomiky, například v podobě **náboženství**. Právě náboženství uvádí Acemoglu (2009) jako nejvýraznější prvek kultury ovlivňující ekonomické chování včetně ekonomické výkonnosti. Například studie autorů Hofsteda a Bonda (1988) se zabývá **konfuciánstvím** a jeho vlivem na ekonomický růst. Ve svých zkoumáních vychází ze čtyř principů konfuciánského učení:

- *stabilita společnosti je založena na nerovných vztazích mezi lidmi* – dané vztahy vychází ze vzájemných a komplementárních povinností, např. mladší partner je povinen staršímu respektem a poslušností, naopak starší je mladšímu povinen ochranou a uznáním,
- *rodina je vzorem všech sociálních uspořádání* – každý člověk je členem rodiny. Děti se musí naučit chovat ukázněně, překonat svou individualitu

tak, ať je v rodině zachována harmonie, přičemž myšlenky člověka zůstávají svobodné. Harmonie spočívá v udržení si vlastní „tváře“ ve smyslu vlastní důstojnosti, sebeúcty a prestiže. Tudíž sociální vztahy musí být vedeny takovým způsobem, aby si všichni zachovali tvář. Prokázání úcty někomu jinému je označováno jako darování tváře,

- *ctnostné chování vůči druhým* – člověk se má chovat k druhým tak, jak chce, aby se k němu chovali jiní,
- *ctnost*, co se týče životních úkolů člověka, *zahrnuje získání dovedností, vzdělání, tvrdou práci, neutrácení více, než je nezbytné, trpělivost a nakonec vytrvalost.*

Konfuciovo učení o důležitosti společnosti, skupiny a hierarchických vztahů ve společnosti přetrvává věky (Ralston et al., 1997). I buddhismus jako jedno z primárních náboženství Japonska a dalších východních zemí klade podobný důraz na důležitost skupiny ve společnosti (Dollinger, 1988; Waley, 2005). Buddhistické a šintoistické spisy dvou mnichů *Suzuki Shosan* a *Ishida Baigan*, ústřední postavy v rámci náboženství období Tokugawa, podporují pracovní morálku. Celkově motivace, která vnáší japonskou sílu, podstatu a duši do jejich schopností, má silný náboženský původ (Bellah, 1957).

Ve studii Hofsteda a Bonda (1988) je v rámci konfuciánských principů vytvořeno několik kategorií včetně kategorie Konfuciánský dynamismus, na kterých prokazují formou dotazníků preferenci určitých hodnot u každé země. Zjišťují, že země dosahující vysokých hodnot v Konfuciánském dynamismu (mezi nimi i Japonsko), jsou silně spojeny s ekonomickým růstem. Pojítkem mezi hodnotami Konfuciánského dynamismu a růstem je dle nich **východoasijská podnikavost**. Hodnoty jsou nalezeny nejen u podnikatelů, ale rovněž u široce zastoupené společnosti - mezi podnikateli a budoucími podnikateli, mezi jejich zaměstnanci a rodinami a mezi členy společnosti jako celku.

Konfuciánský dynamismus je tvořen vytrvalostí nebo houževnatostí, řazením vztahů dle postavení a dodržováním tohoto řazení, šetrností a smyslem pro pocit hanby, které jsou označovány za relativně důležité pro vývoj. *Vytrvalost* či *houževnatost* představuje všeobecnou tendenci sledovat jakýkoliv cíl, jež si daný jedinec pro sebe určí včetně ekonomických cílů. *Řazení vztahů* činí roli podnikatele snadnější. *Šetrnost* vede k úsporám, jež znamenají dostupnost kapitálu pro investování a zjevný přínos pro ekonomický růst (Hofstede, Bond, 1988). Weber (2005) uvedl, že úspory jsou vedlejším produktem náboženského učení, které přímo či nepřímo podporují více stoický přístup

k životu, včetně plánování a odříkání. Vyšší míra úspor je dobrá pro ekonomický růst z několika důvodů. Za prvé, vyvolává obecný sklon směrem k efektivitě se vzájemnými účinky pro jednotlivce tak i kolektiv. Za druhé, úspora zvyšuje dostupnost finančních prostředků pro investice v ekonomice. Investice řídí prostředky do tvůrčích a inovativních podniků. Maridal (2013) uvádí, že šetrnost je silnou vlastností nejen konfucianismu ale také šintoistické i buddhistické kultury v Japonsku. Dalším prvkem dynamismu je *smysl pro pocit studu*, který zase vyzdvihuje vzájemnou propojenost pomoci citlivosti v sociálních kontaktech. Západní společnosti ale prvky Konfuciánského dynamismu nepovažují za příliš důležité (Hofstede, Bond, 1988).

Zágoršková (2012) zkoumá **náboženství**, jakožto prvek kultury, a jeho **působení na mezinárodní vztahy**. Konkrétně se zabývá vlivem zenové a buddhistické tradice. Ve své studii zmiňuje, že Japonsko z vlastní vůle přijímá kulturu Číny a Indie, o které se domnívá, že mu zajistí civilizační přírůstek. Tento fakt je zmíněn rovněž v třetí části, kdy Japonsko v průběhu své existence přejímá vše, co je pro něj účelné. Zenový buddhismus Číny je v současné době jedním z nástrojů překonávání izolacionistické politiky. Ovšem japonský zenový buddhismus převzatý z Číny a upravený do šintoistické tradice podporuje po celá staletí politiku izolacionismu, směřuje k posílení vnitřní integrace japonské národní identity a brzdí kulturní i obchodní kontakty Japonců se zahraničím, obzvláště s křesťanskými státy. Po období Meidži v roce 1868 přebírá Japonsko mnohé sociální a politické institucionální vzory ze západní civilizace, které se ale, na rozdíl od importu zenového buddhismu v období Nara, nestávají organickou součástí její kulturní identity. Proto je naděje, že zen-buddhistická tradice posílí japonsko-čínské nebo japonsko-indické vztahy a ustoupí se od přejímání prvků ze Západu. Japonsko je také blízko k začlenění do hospodářského uskupení BRICS, mezi jejichž členy patří Brazílie, Rusko, Indie, Čína a Jižní Afrika. Tuto domněnku podporuje úvahou, že je nutné znát kulturní rysy zemí, neboť jejich nepochopení může být brzdou vzájemné kooperace i komunikace a může vést k destabilizaci mezinárodních vztahů.

#### **4.6.2 Studie popisující slabý vztah kultury k ekonomickému vývoji Japonska**

Vysvětlení japonského ekonomického zázraku pomocí kultury bylo módní před několika lety. V současnosti, když je opakován či dokonce napodoben Koreou, Taiwanem, Hong Kongem, Singapurem a možná i jinými státy nenáležejícími do východní Asie, ztrácí toto kulturní vysvětlení mnoho ze svého původního významu. Někteří dokonce tvrdí, že se zázrak nestal. To neznamená, že se s japonskou ekonomikou nic nestalo, ale to, co se stalo,

nebylo zázračným, nýbrž běžným výsledkem sil trhu (Johnson, 1982). Podle Patricka (1977) japonské ekonomické výsledky jsou primárně dosaženy činností a úsilím soukromých osob a podniků reagujících na příležitosti poskytované docela volnými trhy komodit a práce. Role vlády je přeceňována a úlohu kultury nebere příliš v potaz.

Ačkoliv **kultura**, ve formě jistých dominantních hodnot, je nezbytnou podmínkou ekonomického růstu, **není sama o sobě dostatečná pro růst**. Musí být podpořena existencí trhu a politickým kontextem. Právě díky existenci trhu nastává po druhé světové válce v Japonsku a dalších zemích patřících k tzv. pěti drakům růst, neboť poprvé v historii jsou naplněny podmínky pro skutečně globální trh. V těchto zemích je splněn také různými způsoby kontext podporující politiky. Odbory jsou slabé, zaměřené na podporu společnosti a relativně rovnostářské při rozdělování příjmů, což znamená, že podpora revolučních sociálních změn je slabá. Konfuciánský smysl pro umírněnost ovlivňuje taktéž politickou scénu, i přes příležitostné nepokoje a výbuchy násilí (Hofstede, Bond, 1988). Také Johnson (1982) podporuje dané tvrzení, neboť úloha třech posvátných pokladů neexistuje izolovaně a nefunguje bez zbývající části systému unikátních institutů, jako je například osobní systém úspor, systém rozdělování, struktura industriálních seskupení (*keiretsu* nebo oligopolitická organizace každého průmyslu v konglomerátech) a další (Johnson, 1982).

Ruth Benedict (1967) je názoru, že konsensus a skupinová solidarita jsou pro japonský ekonomický růst důležité, ale tyto vlastnosti se neodvozují ani tak od základních japonských hodnot než spíše od toho, co nazývá japonskou situační motivací: pozdní rozvoj, nedostatek zdrojů, potřeba obchodovat, rovnováha platebních omezení apod.

Kromě již zmíněných prvků **Konfuciánský dynamismus** obsahuje také skupinu faktorů s relativní nedůležitostí, jež tvoří osobní stálost a stabilita, zachování si tváře, úcta k tradici a reciprocita pozdravů, výhod a darů. Nízká podpora těchto hodnot zajišťuje ekonomický růst, neboť pokud je kladen příliš velký důraz na *osobní stálost a stabilitu*, může odrazovat od iniciativy, vyhledávání rizika a proměnlivosti, které jsou pro podnikatele nutné při prozkoumání nestálého světového trhu. Pokud široká veřejnost přijme koncepci *zachování si tváře*, odvádí to od obchodování. *Úcta k tradici* zase omezuje inovace, tolik důležité pro vývoj. Nakonec *reciprocita pozdravů, výhod a darů* je sociální činností více zaměřenou na dobré mravy než na výkonnost. Nicméně obě skupiny spadají mezi konfuciánské hodnoty (Hofstede, Bond, 1988).

## 5. Závěr

Podíl kultury na ekonomickém vývoji je velmi diskutovaným tématem mnoha studií. V těchto studiích je kultuře stále více připisován podíl na ekonomickém růstu. Její význam roste spolu s dalšími fundamentálními faktory, na které se ekonomové obracejí s nadějí, že vysvětlí rozdílný ekonomický vývoj, který dosud nevysvětlili za pomoci přímých růstových faktorů. Ke zkoumání vztahu kultury s ekonomickým vývojem je vybráno Japonsko, neboť spadá mezi země silně ovlivňované náboženstvím a kulturními aspekty. Japonská kultura působí na veškeré dění v ekonomice, politice a na společenské uspořádání země, i přesto, že její vliv postupem času slábne.

Cílem práce bylo zjistit vztah kultury k japonskému ekonomickému vývoji od počátku formování japonského státu a odhalit zda-li se jedná o silný či slabý vztah k ekonomickému vývoji.

Daná práce je členěna do pěti částí, přičemž první část obsahuje úvod do problematiky zvoleného tématu. V druhé části byla zaznamenána změna v myšlení ekonomů, kteří začali využívat kromě přímých faktorů růstu také faktory fundamentální. Tato změna je podstatná, neboť se zvýšil zájem ekonomů o kulturu, která je jedním z fundamentálních faktorů. Následně vznikaly studie zkoumající vztah kultury a ekonomického vývoje. Většina studií zjistila pozitivní vztah kultury i náboženství k vývoji. Některé se lišily v názoru, že kultura vede k ekonomickému růstu, ale také naopak. Jiné kriticky zdůrazňovaly, že kultura ovlivňuje pouze ekonomický vývoj, nikoliv obráceně.

V třetí části byl popsán vývoj japonského hospodářství od roku 660 př. n. l. až do konce první světové války. Zachytila přeměnu japonského státu, který se z primitivní společnosti, založené především na zemědělské výrobě, postupně formoval ve společnost zdůrazňující úlohu průmyslu. V souvislosti s touto transformací se prolínaly změny v kulturní oblasti, zejména v náboženství. Původní japonské náboženství šintoismus bylo zastíněno nově přichozími kulturami v podobě buddhismu a následně konfucianismu. Tato náboženství neměla vliv pouze na duchovní stránku společnosti, ale působila řadu změn v politickém a vzdělávacím systému a přinášela nové technologie. Důležitým okamžikem bylo otevření Japonska západním zemím, ke kterému vedla snaha dosáhnout technologicky vyspělejší Západ. Sen byl nakonec splněn a Japonsko se stalo moderním státem.

Ve čtvrté části bylo zachyceno hospodářství Japonska po první světové válce a vztah kultury k japonskému ekonomickému vývoji. Po první světové válce nabyla změny politická orientace, kdy se do popředí dostala vojenská síla. Ta určovala další vývoj a vedla ke vstupu Japonska do druhé světové války. Japonská ekonomika v meziválečném období zaznamenala růst, který byl narušen světovou hospodářskou krizí. Krize naštěstí nebyla tak ničivá jako v ostatních zemích. Druhou světovou válkou dochází ovšem k zhoršení hospodářské situace, která je následně vystřídána obdobím tzv. hospodářského zázraku. Prudce vzrostla průmyslová výroba, export, ale také import, spočívající v dovozu techniky a know-how. Daný růst ekonomiky představoval ojedinělou situaci ve světě, na kterou se zaměřovaly mnohé studie. Ačkoliv poté došlo k snížení hospodářského růstu, stále dosahovalo Japonsko vysokých temp růstu. Tohoto úžasného vývoje již do konce 20. století Japonsko nedosáhlo. Spíše naopak, ekonomická situace se nadále zhoršovala a růst byl zachycen až ve 21. století.

Po zachycení ekonomických dějin přišla na řadu otázka vztahu kultury k japonskému ekonomickému vývoji. V manažerských postupech hraje kultura významnou roli, neboť Japonci se snaží předcházet nejisté budoucnosti za pomoci dlouhodobého plánování a různých ochranných prvků. Japonci rovněž pracují jako kolektiv, jsou věrni společnosti, ve které pracují a sledují cíle firmy, nikoliv své záměry. Právě schopnost spolupracovat je dle některých označována jako jeden z důležitých faktorů, podílejících se na růstovém zázraku po druhé světové válce. Bylo uvedeno také několik studií, které se zabývaly konkrétním náboženstvím, například konfuciánstvím. Některé hodnoty vyzdvihované konfuciánstvím podporují ekonomický růst, jiné ho naopak brzdí. Podobných výsledků bylo dosaženo u buddhismu či šintoismu. Rovněž bylo zjištěno, že zenový buddhismus v Japonsku směřoval k politice izolacionismu a tudíž brzdil kulturní i obchodní kontakty se zahraničím. V budoucnu ale může posílit vztahy s Čínou nebo Indií. Najdou se i takoví, jež zcela odmítají tvrzení podílu kultury na ekonomickém zázraku a označují jiné faktory jako důsledky nezvyklého ekonomického růstu. Někteří roli kultury nevyvracejí, ale tvrdí, že samotná kultura nemůže dosáhnout ekonomického růstu.

Na základě studií nelze jasně definovat silný či slabý vztah kultury nebo náboženství k japonskému ekonomickému vývoji. Existuje sice spousta teorií, ale nelze z nich vybrat jedinou, která dosahuje stoprocentně správného výsledku. To bude možné snad v následujících několika letech, kdy se vytvoří lepší podmínky pro měření kultury.

Rovněž nahlédnutím do historie Japonska nelze zatím jasně definovat vztah kultury k ekonomickému vývoji.



## Seznam použité literatury

ACEMOGLU, Daron, 2009. *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press. 990 s. ISBN 978-0-691-13292-1.

AJIFERUKE, Musbau a J. BODDEWYN, 1970. „Culture“ and Other Explanatory Variables in Comparative Management Studies [online]. *The Academy of Management Journal* [cit. 19. 3. 2013]. Ročník 13, číslo 2, 153-163 s. ISSN Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/255102>.

ALEXANDER, Arthur, 2008. *The Arc of Japan's Economic Development*. New York: Routledge. 232 s. ISBN 0-415-70024-8.

BANFIELD, Edward C., 1958. *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: The Free Press. 204 s.

BARRO, Robert J. a Rachel M. MCCLEARY, 2003. Religion and Economic Growth Across Countries [online]. *American Sociological Review* [cit. 19. 3. 2013]. Ročník 68, číslo 5, 760-781 s. ISSN 0003-1224. Dostupné z: [http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3708464/Barro\\_ReligionEconomicGrowth.pdf?sequence=2](http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3708464/Barro_ReligionEconomicGrowth.pdf?sequence=2).

BELLAH, Robert Neelly, 1957. *Tokugawa religion: The Values of Pre-industrial Japan*. Glencoe: Free Press. 249 s.

BENEDICT, Ruth, 1967. *The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture*. Boston: Houghton Mifflin Harcourt. 324 s.

BOND, Michael H., 1988. Finding Universal Dimensions of Individual Variation in Multicultural Studies of Values: The Rokeach and Chinese Value Surveys [online]. *Journal of Personality and Social Psychology* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 55, číslo 6, 1009-1015 s. ISSN 0022-3514. Dostupné z: <http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=1989-14099-001>.

CAMERON, Rondo a Larry NEAL, 2003. *A Concise Economic History of the World. From Paleolithic Times to the Present*. 4. vydání, 463 s. New York: Oxford University Press. ISBN 13 978-0-19-512705-8.

CIHELKOVÁ, Eva a kol., 2002. *Světová ekonomika. Regiony a integrace*. Praha: Grada Publishing. 244 s. ISBN 80-247-0193-6.

CITRIN, Daniel a Alexander WOLFSON, 2006. Japan's Back! [online]. *Finance & Development* [cit. 12. 4. 2013]. Ročník 43, číslo 2, 575-584 s. ISSN 0015-1947. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2006/06/citrin.htm>.

COLEGROVE, Kanneth, 1933. Powers and Functions of the Japanese Diet [online]. *The American Political Science Review* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 27, číslo 6, 885-898 s. ISSN 0003-0554. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/1947284>.

COYNE, Christopher J. a Claudia R. WILLIAMSON, 2009. Trade Openness and Culture [online]. *Department of Economics* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 9, číslo 5, 54 s. Dostupné z: [http://www.be.wvu.edu/div/econ/work/pdf\\_files/09-05.pdf](http://www.be.wvu.edu/div/econ/work/pdf_files/09-05.pdf).

DOLLINGER, Marc J., 1988. Confucian Ethics and Japanese Management Practices [online]. *Journal of Business Ethics* [cit. 12. 4. 2013]. Ročník 7, číslo 8, 575-584 s. ISSN 0167-4544. Dostupné z: <http://link.springer.com/article/10.1007%2FBF00382789>.

DORNBUSCH, Rudi, 2000. *Keys to Prosperity: Free Markets, Sound Money, and a Bit of Luck*. Cambridge: MIT Press. 357 s. ISBN 0-262-04181-2.

DRYSDALE, Peter a Luke GOWER, 1998. *The Japanese Economy: Part 1*. Londýn: Routledge. 368 s. ISBN 0-415-17431-7.

DUUS, Peter, 1988. *The Cambridge History of Japan: The Twentieth Century. Volume 6*. Cambridge: Cambridge University Press. 866 s. ISBN 0-521-22357-1.

EJDUS, Ch. T., 1959. *Novodobé Japonsko. Stručný nástin nových dějin Japonska*. Praha: Státní nakladatelství politické literatury. 295 s.

ÉMILE, James, 1968. *Dějiny ekonomického myšlení 20. století*. Praha: Československá akademie věd. 514 s.

FÁREK, Jiří, 2002. Stagnace japonské ekonomiky [online]. *Mezinárodní politika* [cit. 24. 4. 2013]. Ročník 26, číslo 4, 21-23 s. ISSN 0543-7962. Dostupné z: <http://www.dokumenty-iir.cz/MP/MPArchive/2002/MP042002.pdf>.

GLAESER, Edward L. a kol., 2004. Do Institutions Cause Growth? [online]. *Journal of Economic Growth* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 9, číslo 3, 271-303 s. ISSN 1381-4338. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/40215873>.

GRANATO, Jim, Ronald INGLEHART a David LEBLANG, 1996. The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests [online]. *American Journal of Political Science* [cit. 20. 1. 2013]. Ročník 40, číslo 3, 607-631 s. ISSN 0092-5853. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/2111786>.

HARPER, David A., 2003. *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*. New York: Routledge. 276 s. ISBN 0-203-38021-5.

HARRISON, Lawrence E. a Samuel, HUNTINGTON, 2000. *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books. ISBN 0-465-03176-5.

HAVLÍČEK, Jakub, 2009. *Cesty božstev. Otázky interpretace náboženství a nacionalismu v moderním Japonsku*. Brno. Disertační práce. Masarykova univerzita, Filozofická fakulta, Ústav religionistiky.

HAYAMI, Yujiro a V. W. RUTTAN, 1970. Korean Rice, Taiwan Rice, and Japanese Agricultural Stagnation: An Economic Consequence of Colonialism [online]. *The Quarterly Journal of Economics* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 84, číslo 4, 562-589 s. ISSN 0033-5533. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/1880840>.

HELLEINER, Karl F., 1951. Moral Conditions of Economic Growth [online]. *The Journal of Economic History* [cit. 10. 1. 2013]. Ročník 11, číslo 2, 97-116 s. ISSN 0022-0507. Dostupné z: [http://vse.summon.serialssolutions.com/link/0/eLvHCXMwTV07CkIxEEzhFbT2AoHk7UuyW4oYBBuRB4Jd9pP7H-GtYOEbhtliGGaKZUI4i7JVrK4MnWmhNBQKgTFaQWX9\\_jpfXvR5tOeb-p-b92PY-m273uNvByBKLWtUQKNF0aOEVHY8CK\\_JGg6hPFhmmmtPZyiy1gYCF5C2dFJEIV5ORT-HgVdp2S9wnMg](http://vse.summon.serialssolutions.com/link/0/eLvHCXMwTV07CkIxEEzhFbT2AoHk7UuyW4oYBBuRB4Jd9pP7H-GtYOEbhtliGGaKZUI4i7JVrK4MnWmhNBQKgTFaQWX9_jpfXvR5tOeb-p-b92PY-m273uNvByBKLWtUQKNF0aOEVHY8CK_JGg6hPFhmmmtPZyiy1gYCF5C2dFJEIV5ORT-HgVdp2S9wnMg).

HILSKÁ, Vlasta, 1953. *Dějiny a kultura japonského lidu*. Praha: Československá akademie věd. 383 s.

HOFSTEDE, Geert, 1984. *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Londýn: SAGE Publications. 327 s. ISBN 0-8039-1306-0.

HOFSTEDE, Geert a Michael Harris BOND, 1988. The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth [online]. *Organizational Dynamics* [cit. 20. 4. 2013]. Ročník 16, číslo 4, 18 s. ISSN 0090-2616. Dostupné z: <http://www2.seminolestate.edu/falbritton/Summer%202009/FHI/Articles/Hofstede.confucious%20connection%20120505%20science%20direct.pdf>.

HOLMAN, Robert a kol., 2005. *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck. 539 s. ISBN 80-7179-380-9.

INOUCHI, Rikihei, Tadaschi, NAKAJIMA a Roger PINEAU, 1994. *The Divine Wind: Japan's Kamikaze Force in World War II*. Annapolis: Naval Institute Press. 240 s. ISBN 978-1-55750-394-7.

ITO, Takatoshi, 1992. *The Japanese Economy*. Cambridge: MIT Press, 455 s. ISBN 0-262-09029-5.

JAIN, Subhash C. a Lewis R. TUCKER, 1995. The Influence of Culture on Strategic Constructs in the Process of Globalization: An Empirical Study of North American and Japanese MNCs [online]. *International Business Review* [cit. 26. 4. 2013]. Ročník 4, číslo 1, 19-37 s. ISSN 0969-5931. Dostupné z: [http://ac.els-cdn.com/096959319400029L/1-s2.0-096959319400029L-main.pdf?\\_tid=3d25dfb0-b49c-11e2-a857-00000aab0f27&acdnat=1367659570\\_1af80a2d199a30ab86b4a7a824fee262](http://ac.els-cdn.com/096959319400029L/1-s2.0-096959319400029L-main.pdf?_tid=3d25dfb0-b49c-11e2-a857-00000aab0f27&acdnat=1367659570_1af80a2d199a30ab86b4a7a824fee262).

JANSEN, Marius B., 1989. *The Cambridge History of Japan. Volume 5. The Nineteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press. 828 s. ISBN 0-521-22356-3.

JOHNSON, Chalmers, 1982, *Miti and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press. 393 s. ISBN 0-8047-1128-3.

KHAN, Yoshimitsu, 1998. Inoue Kowashi and the Dual Images of the Emperor of Japan [online]. *Pacific Affairs* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 71, číslo 2, 215-230 s. ISSN 0030-851X. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/2760977>.

KNACK, Stephen a Philip KEEFER, 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation [online]. *The Quarterly Journal of Economics* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 112, číslo 4, 1251-1288 s. ISSN 0033-5533. Dostupné z: <http://www.ppge.ufrgs.br/giacomo/arquivos/econ-cultura/knack-keef-1997.pdf>.

KNOTKOVÁ-ČAPKOVÁ, Blanka, 2005. *Gender a náboženství* [online]. *Otevřená společnost, o. p. s.* [cit. 20. 3. 2013]. 60-66 s. ISBN 80-903331-2-5. Dostupné z: <http://www.osops.cz/download/files/gender/11gender-a-nabozenstvi.pdf>.

KLUCKHOHN, Florence Rockwood a Fred L. STRODTBECK, 1961. *Variations in Value Orientations*. 2. vyd. Evanston: Row, Peterson, 437 s.

KUNEŠOVÁ, Hana a Eva, CIHELKOVÁ a kol., 2006. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 2. doplněné a přepracované vydání. Praha: C. H. Beck. 319 s. ISBN 80-7179-455-4.

KVASNIČKOVÁ, Alžběta a kol., 1999. *Dějiny ekonomického myšlení (vybrané kapitoly)*. Praha: Rego. 256 s. ISBN 80-901872-2-6.

LANDES, David S., 2004. *Bohatství a bída národů. Proč jsou někteří tak bohatí a někteří tak chudí*. Praha: BB/art. 632 s. ISBN 80-7341-291-8.

LA PORTA, Rafael a kol., 1997. Trust in Large Organizations [online]. *The American Economic Association* [cit. 15. 3. 2013]. Ročník 87, číslo 2, 333-338 s. ISSN 0002-8282 Dostupné z: [http://www.exclusion.net/images/pdf/778\\_lakip\\_vishny.pdf](http://www.exclusion.net/images/pdf/778_lakip_vishny.pdf).

LOUŽEK, Marek, 2010. Protestantská etika a duch kapitalismu [online]. *Politická ekonomie* [cit. 15. 2. 2013]. Ročník 58, číslo 5, 689-704 s. ISSN 0032-3233. Dostupné z: <http://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=polek&pdf=755.pdf>.

LUCAS, Robert E., 1988. On the Mechanics of Economic Development [online]. *Journal of Monetary Economics* [cit. 15. 2. 2013]. Ročník 22, číslo 1, 3-42 s. ISSN 0304-3932. Dostupné z: <http://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/lucasmechanicseconomicgrowth.pdf>.

MARIDAL, J. H., 2013. Cultural Impact on National Economic Growth [online]. *The Journal of Socio-Economics* [cit. 26. 4. 2013]. 10 s. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1016/j.socec.2012.08.002>.

MARINI, Matteo, 2004. Cultural Evolution and Economic Growth: A Theoretical Hypothesis with Some Empirical Evidence [online]. *The Journal of Socio-Economics* [cit. 26. 4. 2013]. Ročník 33, číslo 6, 765-784 s. ISSN 1053-5357. Dostupné z: <http://www.ecostat.unical.it/marini/Pubblicazioni/Marini%202004.pdf>.

MASON, R. H. P. a J. G. CAIGER, 2007. *Dějiny Japonska*. Praha: Fighters Publications. 410 s. ISBN 978-80-86977-13-3.

MIKULA, Štěpán, 2009. *Faktory růstu japonské ekonomiky v éře Meidži*. Brno. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Studijní obor: Hospodářská politika.

MINAMI, Ryoshin, 1987. *Power Revolution in the Industrialization of Japan: 1885-1940*. Tokyo: Kinokuniya. 399 s. ISBN 4-314-00472-X.

MIWA, Yoshiro a J. Mark RAMSEYER, 2002. The Fable of the Keiretsu [online]. *Journal of Economics & Management Strategy* [cit. 26. 4. 2013]. Ročník 11, číslo 2, 169-224 s. ISSN 1058-6407. Dostupné z: <http://www.law.harvard.edu/faculty/ramseyer/jemskeiretsu.pdf>.

OHKAWA, Kazushi a Henry ROSOVSKY, 1973. *Japanese Economic Growth: Trend Acceleration in the Twentieth Century*. Stanford: Stanford University Press. 327 s. ISBN 0-8047-0833-9.

OTÁHAL, Tomáš, 2008. Na obranu dobývání renty [online]. *Ekonomický časopis* [cit. 1. 12. 2012]. Č. 10, 1019 – 1032 s. Dostupné z: <http://akela.mendelu.cz/~otahal/Publikace/EC%20Dobyvani%20renty.pdf>.

PATRICK, Hugh, 1977. The Future of the Japanese Economy: Output and Labor Productivity [online]. *The Journal of Japanese Studies* [cit. 26. 4. 2013]. Ročník 3, číslo 2, 219-249 s. ISSN 0095-6848. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/132112>.

PLECHANOVÁ, B. a J. FIDLER, 1997. *Kapitoly z dějin mezinárodních vztahů 1941-1995*. Praha: ISE. 240 s. ISBN 80-85241-79-X.

POSNER, Barry Z. a Warren H. SCHMIDT, 1996. The Values of Business and Federal Government Executives: More Different Than Alike [online]. *Public Personnel Management* [cit. 5. 12. 2012]. Ročník 25, číslo 3, 277 s. ISSN 0091-0260. Dostupné z: <http://www.questia.com/library/1G1-19018087/the-values-of-business-and-federal-government-executives#articleDetails>.

PRACHAŘ, Jan, 2011. Strategie současných transnacionálních korporací a jejich vliv na stabilitu světového finančního systému – ekonomický růst a nová ekonomika. In: *Prognózy vývoje naší civilizace ve 21. století. V. mezinárodní vědecká studentská konference*. Kroměříž: Evropský polytechnický institut. 99-104 s. ISBN 978-80-7314-237-7.

PUTNAM, Benfield, 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press. 258 s. ISBN 1-400809-789.

RADUZ, 2005. Historie harakiri [online]. *Válka* [cit. 10. 1. 2013]. ISSN 1803-4306. Dostupné z: [http://www.valka.cz/clanek\\_11152.html](http://www.valka.cz/clanek_11152.html).

RALSTON, David A., 1993. Differences in Managerial Values: A Study of U.S., Hong Kong and PRC Managers [online]. *Journal of International Business Studies* [cit. 5. 12. 2012]. Ročník 24, číslo 2, 249-275 s. ISSN 0047-2506. Dostupné z: <http://www.deu.edu.tr/userweb/ceyhan.aldemir/dosyalar/ralston%20vd,%201993.pdf>.

RALSTON, David A. et al., 1997. The Impact of National Culture and Economic Ideology on Managerial Work Values: A Study of the United States, Russia, Japan, and China [online]. *Journal of International Business Studies* [cit. 26. 4. 2013]. Ročník 28, číslo 1, 177-207 s. ISSN 0047-2506. Dostupné z: <http://aib.msu.edu/awards/8490097a.pdf>.

REISCHAUER, Edwin O. a Albert M. CRAIG, 2009. *Dějiny Japonska*. 2. vydání. Praha: Lidové noviny. 476 s. ISBN 978-80-7106-513-5.

ROKEACH, Milton, 1973. *The Nature of Human Values*. New York: Free Press. 438 s.

ROMER, Paul M., 1990. Endogenous Technological Change [online]. *Journal of Political Economy* [cit. 1. 12. 2012]. Ročník 98, číslo 5, 71-102 s. ISSN 0022-3808. Dostupné z: <http://artsci.wustl.edu/~econ502/Romer.pdf>.

SACERDOTE, Bruce a Edward L. GLAESER, 2008. Education and Religion [online]. *Journal of Human Capital* [cit. 1. 12. 2012]. Ročník 2, číslo 2, 188-215 s. ISSN 1932-8575. Dostupné z: [http://www.espsshare.org/download/attachments/1803663/Religion\\_and\\_Education.pdf](http://www.espsshare.org/download/attachments/1803663/Religion_and_Education.pdf).

SLANÝ, Martin a Koji, SUDO, 2006. The Causes of Deflation and Some Selected Problems in Japanese Economy [online]. *Národohospodářský obzor* [cit. 22. 4. 2013]. Číslo 2. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/1456/soubory/aktivity/obzor/6182612/7667820/06SlanyOPRAVENO.pdf>.

SOJKA, Milan a kol., 1999. *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Karolinum. 298 s. ISBN 80-7184-991-X.

SYROVÁTKA, Miroslav, 2008. Jak (ne)měřit kvalitu života. Kritické pohledy na index lidského rozvoje [online]. *Mezinárodní vztahy* [cit. 1. 12. 2012]. Ročník 43, číslo 1, 29 s. Dostupné z: <http://www.mezinarodnivztahy.com/article/view/286>.

TABELLINI, Guido, 2010. Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe [online]. *Journal of the European Economic Association* [cit. 1. 12. 2012]. Ročník 8, číslo 4, 677-716 s. Dostupné z: [http://vse.summon.serialssolutions.com/link/0/eLvHCXMwTZ0xCkIxEEERTeAWtvUAgC\\_bvZbPkRg2Ajogh2u\\_uT-x\\_B9WNhNeU0w8BrZkI4UtOZZqUyVBxAalt1hSQKFSzrNuC63PI9pduL-1-b93149vPjdIm\\_H4BouSJG0-8ndpIEQkPYdbbGye0JPaCMMB1zPK2TgaTUhoZGthbZ1vJyPoSds\\_T4AO2sJN0](http://vse.summon.serialssolutions.com/link/0/eLvHCXMwTZ0xCkIxEEERTeAWtvUAgC_bvZbPkRg2Ajogh2u_uT-x_B9WNhNeU0w8BrZkI4UtOZZqUyVBxAalt1hSQKFSzrNuC63PI9pduL-1-b93149vPjdIm_H4BouSJG0-8ndpIEQkPYdbbGye0JPaCMMB1zPK2TgaTUhoZGthbZ1vJyPoSds_T4AO2sJN0).

TOMEŠ, Zdeněk a kol., 2008. *Hospodářská politika 1900-2007*. Praha: C. H. Beck. 262 s. ISBN 978-80-7400-002-7.

TRIANDIS, Harry C. a kol., 1986. The Measurement of the Etic Aspects of Individualism and Collectivism Across Cultures [online]. *Australian Journal of Psychology* [cit. 16. 3. 2013], Ročník 38, číslo 3, 257-267 s. Dostupné z: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00049538608259013#preview>.

TROMPENAARS, Alfons, 1994. *Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business*. Burr Ridge: Irwin Professional Pub. 215 s. ISBN 0-85058-428-0.

UENO, Susumu a Uma SEKARAN, 1992. The Influence of Culture on Budget Control Practices in the USA and Japan: An Empirical Study [online]. *Journal of International Business Studies* [cit. 22. 4. 2013]. Ročník 23, číslo 4, 659-674 s. ISSN 0047-2506. Dostupné z: <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v23/n4/pdf/8490282a.pdf>.

UY, Arnel Onesimo O, 2009. Can Culture Explain Economic Growth? A Note on the Issues Regarding Culture Growth Studies [online]. *Journal of Economics and Economic Education Research* [cit. 16. 1. 2013]. Ročník 10, číslo 3, 85 s. ISSN 1533-3604. Dostupné z:

[http://vse.summon.serialssolutions.com/link/0/eLvHCXMwTZ2xCgMxCIZv6Cv03iIQQ2LiXBoKXUo5KHTTePb93-BM6dDJUSf\\_xv8nWfAZIUSCbiXzeB1mM9bTTE1afzN6H7S-14fL-p\\_27yfl61ft8st\\_P4AhE8uEFyTmBqW0dR4j0lmhh9qxMTTUJtr1GAVpcjZCjowgKr3qZllOIHBupwcpfcD9rslsQ](http://vse.summon.serialssolutions.com/link/0/eLvHCXMwTZ2xCgMxCIZv6Cv03iIQQ2LiXBoKXUo5KHTTePb93-BM6dDJUSf_xv8nWfAZIUSCbiXzeB1mM9bTTE1afzN6H7S-14fL-p_27yfl61ft8st_P4AhE8uEFyTmBqW0dR4j0lmhh9qxMTTUJtr1GAVpcjZCjowgKr3qZllOIHBupwcpfcD9rslsQ).

VASILJEVOVÁ, Zdeňka, 1986. Dějiny Japonska. Praha: Nakladatelství Svoboda. 603 s.

VARADZIN, František a kol., 2004. *Ekonomický rozvoj a růst*. Praha: Professional Publishing, 329 s. ISBN 80-86419-61-4.

WALEY, Arthur, 2005. *The Analects of Confucius*. New York: Routledge. 257 s. ISBN 978-0-415-61241-8.

WATERS, Malcolm, 2002. *Globalization. Key ideas*. 2. vydání. Londýn: Routledge. 247 s. ISBN 0-415-23854-4.

WEBER, Max, 2005. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Londýn: Taylor & Francis e-Library. 271 s. ISBN 0-203-99580-5.

WILLIAMSON, Claudia R. a Carrie B. KEREKES, 2011. Securing Private Property: Forma versus Informal Institutions [online]. *Journal of Law and Economics* [cit. 16. 3. 2013]. Ročník 54, číslo 3, 537-572 s. Dostupné z: <http://www.jstor.org/discover/10.1086/658493?uid=3737856&uid=2&uid=4&sid=21102235098077>.

WILLIAMSON, Claudia R. a Rachel L. MATHERS, 2011. Economic Freedom, Culture, and Growth [online]. *Public Choice* [cit. 16. 3. 2013]. Ročník 148, číslo 3-4, 313-335 s. ISSN 0048-5829. Dostupné z: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11127-010-9656-z>.

WINKELHÖFEROVÁ, Vlasta a Miriam LÖWENSTEINOVÁ, 2006. *Encyklopedie mytologie Japonska a Koreje*. Praha: Libri. 179 s. ISBN 80-7277-265-1.

ZÁGORŠEKOVÁ, Marta, 2012. Zen a buddhistická tradícia súčasného Japonska [online]. *Medzinárodné vzťahy* [cit. 19. 4. 2013]. Ročník 10, číslo 4, 10 s. ISSN 1336-1562. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1316622972?accountid=17203>.

ŽÍDEK, Libor, 2009. *Dějiny světového hospodářství*. 2. rozšířené vydání. Plzeň: Aleš Čeněk. 397 s. ISBN 978-80-7380-184-7.

## **Seznam zkratek**

BRICS	volné hospodářské společenství Brazílie, Ruska, Indie, Číny a Jižní Afriky
HDP	hrubý domácí produkt
HNP	hrubý národní produkt
MNC	multinárodní korporace
USA	Spojené státy americké



## Seznam tabulek

Tabulka 4.1 - Japonská průmyslová výroba (1929 = 100, bazický index, stále ceny roku 1929).....	48
Tabulka 4.2 – Japonská těžba a zpracovatelský průmysl v letech 1930-1936 (1975 = 100, bazický index, stále ceny roku 1975) .....	49
Tabulka 4.3 - Japonská těžba a zpracovatelský průmysl v letech 1937-1950 (1975 = 100, bazický index, stále ceny roku 1975) .....	50
Tabulka 4.4 - Japonská těžba a zpracovatelský průmysl v letech 1950-1959 (1975 = 100, bazický index, stále ceny roku 1975) .....	53
Tabulka 4.5 – Export Japonska (1913 = 100, bazický index, stále ceny roku 1913) .....	54
Tabulka 4.6 - Průměrné pětileté tempo růstu reálného HNP (v letech 1953-1955 průměrné tříleté tempo růstu reálného HNP).....	55
Tabulka 4.7 - Změna ekonomických ukazatelů (bazický index, stále ceny let 1951-1953)	56
Tabulka 4.8 - Průměrné roční tempo růstu HDP v %.....	57
Tabulka 4.9 - Vybrané ekonomické ukazatele (roční změny v %) .....	60

## Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 10. května 2013

*Zuzana Kasperová*  
.....

Zuzana Kasperová